

دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ومنظمة التجارة العالمية

صباح نعوش



مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

دول مجلس التعاون
لدول الخليج العربية
ومنظمة التجارة العالمية

محتوىٰ الكتاب لا يعبر بالضرورة عن وجهة نظر المركز

الطبعة الأولى 2009

ISBN 978-9948-14-006-1

النسخة الإلكترونية ISBN 978-9948-14-316-1

توجه جميع المراسلات إلى العنوان التالي:

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

ص. ب: 4567

أبـوظـبـي

دولة الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 4044541-9712+

فاكس: 4044542-9712+

E-mail: pubdis@ecssr.ae
Website: http://www.ecssr.ae

دول مجلس التعاون
لدول الخليج العربية
ومنظمة التجارة العالمية

صباح نعوش



مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

أنشئ مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية في 14 آذار/ مارس 1994 كمؤسسة مستقلة تهتم بالبحوث والدراسات العلمية للقضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية المتعلقة بدولة الإمارات العربية المتحدة ومنطقة الخليج والعالم العربي. وفي إطار رسالة المركز تصدر هذه السلسلة من الكتب كإضافة جديدة متميزة في المجالات الاستراتيجية السياسية والاقتصادية والاجتماعية والمعلوماتية.

المحتويات

مقدمة

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية تم وضع نظام اقتصادي دولي جديد مبني على الحرية التجارية وعلى ضرورة مساعدة الدول المتضررة من الحرب. وكان من اللازم إقامة منظمات دولية اقتصادية لمراقبة هذا النظام وتنفيذه، وبهذا قرر مؤتمر بريتون وودز تأسيس صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير. وفي المؤتمر نفسه اقترحت فكرة منظمة ثالثة تهتم بالتجارة العالمية، وشكلت لجنتان لدراسة وتحضير قواعد التجارة الدولية والإطار المؤسسي الملائم لها. توصلت اللجنة الأولى إلى تحضير مشروع "الاتفاق العام حول التعرفة الجمركية والتجارة" (الجات) الذي تمت المصادقة عليه في 20 تشرين الأول/ أكتوبر 1947. وفي عام 1948 أفضت أشغال اللجنة الثانية إلى مشروع "منظمة التجارة الدولية"[1] الذي يهدف إلى نقل قرارات التجارة الخارجية من الحيز الداخلي لكل دولة إلى الساحة العالمية، كما هو الشأن في ترتيبات أسعار صرف العملات التي ينظمها صندوق النقد الدولي. وكان النظام التجاري العالمي مجرد نصوص تفتقر إلى المؤسسة القانونية المكلفة بتنفيذها. واستمر الوضع على هذه الصورة عدة عقود من الزمن، عقدت خلالها ثماني جولات للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف؛ بدأت بجولة جنيف 1947 التي أسهمت فيها 23 دولة، وانتهت بجولة أروجواي 1986-1993 التي شاركت فيها 123 دولة. وركزت هذه الجولات على تحرير المبادلات التجارية العالمية من القيود غير الضريبية والرسوم الجمركية.

وتعد جولة أروجواي أهم وأعقد وأطول الجولات، لثلاثة أسباب: أولها، ازدهار العلاقات الاقتصادية العالمية بدرجة كبيرة جداً؛ فقد تزايدت الصادرات

السلعية بنسبة تفوق معدل ارتفاع الإنتـاج، كـما اتـسعت حركـات رؤوس الأمـوال وحدث تقدم تكنولـوجي هائـل وسريـع في ميـدان تبـادل المعلومـات. وثانيهـا، أن التنظيم التجاري العالمي الجديد لم يعـد يقتـصر عـلى الـسلع بـل بـات يـشمل أيـضاً الخدمات وحقوق الملكية الفكرية. وثالثها، ظهور منظمة التجـارة العالميـة في مطلـع عام 1995، التي أصبحت الإطار الوحيد لإقـرار وتنفيـذ ومراقبـة النظـام التجـاري القائم على الاتفاقات المتعددة الأطراف. ولأن هـذا النظـام يتـسم بالمرونـة نظـراً إلى تطور الأوضاع الاقتصادية، فقد أطلق المؤتمر الوزاري الرابع للمنظمـة الـذي انعقـد بالدوحة عام 2001 جولةً تاسعة للمفاوضات لاتزال مستمرة وترمي إلى تحرير أوسع للتجارة العالمية.

وتختلف استفادة الدول من النظـام التجـاري العـالمي تبعـاً لدرجـة تقـدمها الاقتصادي وإمكانياتها المالية والتكنولوجية؛ فكلما ارتفعت هـذه الدرجـة وهـذه الإمكانيات زادت المكاسب والعكس بالعكس. وعلى هذا الأسـاس لم يقـم هـذا النظام على اعتبارات إنسانية تهتم بمعالجة المشكلات الاجتماعية والاقتصادية، بل على منافسة حادة في جميع الميادين قد تفضي إلى تعقيد تلك المشكلات وإلى نـشوب صراعات تجارية عديدة. ولما كان العالم العربي مكوناً من دول نامية، فإن مكاسـبه ستغدو ضعيفة مقارنة بتلك التي يحققهـا العـالم الـصناعي. ولأن الـدول العربيـة متفاوتة فيما بينها إلى حد كبير من حيث تقدمها الاقتصادي وإمكانياتها المالية، فإن استفادتها وكذلك معاناتها من جراء النظام التجاري العالمي تصبح متباينة. ورغم ذلك، يبقى الانتماء إلى منظمة التجارة العالمية أقل خطورة مـن الانـزواء. وهكـذا انضمت إليها اثنتا عشرة دولة عربية من بينهـا جميـع دول مجلـس التعـاون لـدول الخليج العربية.

وعموماً، فإن دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية لم تهتم بهذا التنظيم التجاري العالمي إلا في العقد المنصرم، وهذا ما يفسر عدم مشاركتها في أغلب الجولات المذكورة، كما أنها لم تكتسب العضوية في منظمة التجارة العالمية باعتبارها تجمعاً اقتصادياً موحداً بل بصورة انفرادية، وأحياناً بالتفاوض مع أعضاء المنظمة. وينجم عن هذه العضوية المساهمة في قرارات المنظمة من جهة، وخضوع السياسة التجارية المتبعة في الدولة العضو للفحص الدوري من جهة أخرى. كما جاء النظام التجاري بآلية لفض المنازعات التجارية؛ إذ لم يعد ممكناً من الناحية القانونية فرض عقوبات ضد دولة ما إلا بموافقة أجهزة المنظمة وبمقتضى قواعد محددة تحديداً دقيقاً. وبات من اللازم التعرف على كيفية فحص السياسات التجارية لدول مجلس التعاون، ومدى استفادتها من آلية تسوية المنازعات.

إن على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية الالتزام بأحكام الاتفاقات المتعددة الأطراف المتعلقة بتجارة السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، ويرتكز هذا الالتزام على تحرير التجارة الخارجية وفق مبدأين هما: الدولة الأَولى بالرعاية، والمعاملة الوطنية.

وتبذل الدول جهوداً بحسب قدرتها لتحقيق أعلى المكاسب عن طريق زيادة الإيجابيات وتقليل السلبيات. لذلك، فإن الأمر يتطلب من دول مجلس التعاون الدفاع عن مصالحها لحماية منتجاتها المحلية من المنافسة الأجنبية وفق القواعد المتفق عليها. ولما كانت صادراتها تعتمد اعتماداً أساسياً على النفط، فمن الضروري معالجة المشكلات التي تؤثر عليها. وحتى تكون وسائل الدفاع فاعلة ينبغي توحيد السياسات التجارية الداخلية والخارجية في إطار التكتل الخليجي الذي انطلق من

منطقة التبادل الحر والاتحاد الجمركي، ومر بالسوق المشتركة، ويتوقع أن يصل خلال السنوات القليلة القادمة إلى الاتحاد الاقتصادي والنقدي.

انطلاقاً من هذه المعطيات سوف تنقسم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول تتناول: آليات منظمة التجارة العالمية، والاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف، والدفاع عن المصالح التجارية.

الفصل الأول

آليات منظمة التجارة العالمية

كانت المفاوضات التجارية حتى نهاية جولة طوكيو عام 1979 تقتصر على تحرير الواردات السلعية من الرسوم الجمركية، ثم جاءت جولة أروجواي فانبثقت عنها منظمة التجارة العالمية (راجع الملحق 1)، وأصبح النظام التجاري العالمي يشمل جميع جوانب المبادلات الخارجية؛ وهذا ما أدى إلى تزايد عدد الدول المشاركة في المفاوضات عن طريق انتمائها إلى هذه المنظمة. ويبين الجدول (1) أن دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، باستثناء دولة الكويت، لم تسهم إلا في جولة الدوحة الجارية حالياً؛ وحتى المملكة العربية السعودية، التي تستحوذ على القسط الأكبر من التجارة الخارجية الخليجية، لم تشارك في المفاوضات إلا نهاية عام 2005.

لقد شهد النظام التجاري العالمي بين عامي 1947 و1961 خمس جولات اقتصرت على تخفيض الرسوم الجمركية التي سجلت ارتفاعاً كبيراً بعد الحرب العالمية الثانية، لكن غالبية الدول النامية بما فيها دول الخليج العربية لم تسهم فيها. واتسمت جولة كيندي (1964–1967) بإصرار الولايات المتحدة الأمريكية على تقليص الرسوم الجمركية المفروضة – خاصة في أوربا – على السلع الصناعية والمواد الزراعية المستوردة؛ كما تعد هذه الجولة النواة الأولى لاتفاق مكافحة الإغراق. وتميزت جولة طوكيو – تسمى كذلك جولة نيكسون– بارتفاع عدد الدول المشاركة؛ نتيجة تزايد اهتمام الدول النامية بتنظيم التجارة العالمية. ولم يتوقف هدف هذه الجولة عند الرسوم الجمركية، وإنما امتد ليشمل كذلك القيود غير الضريبية، ولاسيما أنظمة الحصص المفروضة على الواردات، بيد أنها لم تتوصل إلى نتائج إيجابية بشأن هذه القيود.

الجدول (1)

الجولات التجارية المتعددة الأطراف[1]

	الجولة	الدول المشاركة	الهدف
1	جنيف 1947	23 لا توجد دولة خليجية	الرسوم الجمركية
2	آنسي 1949	13 لا توجد دولة خليجية	الرسوم الجمركية
3	توركي 1951	38 لا توجد دولة خليجية	الرسوم الجمركية
4	جنيف 1956	26 لا توجد دولة خليجية	الرسوم الجمركية
5	ديلون 1960–1961	26 لا توجد دولة خليجية	الرسوم الجمركية
6	كيندي 1964–1967	62 منها الكويت	الرسوم الجمركية ومكافحة الإغراق
7	طوكيو 1973–1979	102 منها الكويت	الرسوم الجمركية والقيود غير الضريبية
8	أروجواي 1986–1993	123 منها الكويت	الرسوم الجمركية والقيود غير الضريبية وتسوية المنازعات التجارية والخدمات والزراعة والمنسوجات وحقوق الملكية الفكرية وإنشاء منظمة التجارة العالمية
9	الدوحة 2001–	153 منها جميع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية	الرسوم الجمركية والقيود غير الضريبية والخدمات والزراعة والمواد الصناعية وحقوق الملكية الفكرية وتسوية المنازعات التجارية

وكان يطلق على الدول المشاركة في الجـولات الـسبع المـذكورة اسـم الأطـراف المتعاقدة، وكانت المفاوضات تجري حول تنظيم التجارة السلعية فقط. لكـن طـرأت مع جولة أروجواي تغيرات جوهرية، حيث أنشئت منظمة التجارة العالميـة فتغـيرت تسمية الدول إلى أعضاء في المنظمة. ورثـت منظمـة التجـارة العالميـة عـن الجـولات السابقة اتفاق الجات القديم الذي أجريت عليه تعديلات، فظهر بشكل جديد تحـت عنوان الجات 1994. كما أضافت جولة أروجواي اتفاقات جديدة للنظـام التجـاري العالمي لم تكن معروفة سابقاً، خاصة في ميادين الخـدمات وحقـوق الملكيـة الفكريـة وتسوية المنازعات التجارية. وتحت إشراف منظمة التجـارة العالميـة انطلقـت جولـة تاسعة للمفاوضـات التجاريـة المتعـددة الأطـراف بـدأت بـالمؤتمر الـوزاري الرابـع للمنظمة المنعقد بالدوحة عام 2001؛ ولاتـزال هـذه الجولـة مـستمرة، إذ تـسعى إلى تحرير أوسع للمبادلات التجارية.

إن منظمة التجارة العالمية ليست مجرد مؤسسة لتنظيم المفاوضات التجارية التي تفضي إلى الاتفاقات المتعددة الأطراف والاتفاقات الجمعيـة، ولكنهـا تراقـب أيـضاً انسجام القوانين والأنظمة الداخلية للدول مع هـذه الاتفاقـات عـن طريـق فحـص السياسات التجارية بصورة دورية. كما أنها باتت الجهـاز المكلـف بفـض المنازعـات التجارية الدولية. وهي كلها أمور تهم الدول التي يحق لها المساهمة في اتخاذ القرارات؛ أي تلك التي تتمتع بالعضوية في هذه المنظمة.

أولاً: الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية

شهد الاقتصاد العالمي تطورات كثيرة خلال السنوات العشرين المنـصرمة كـان من بينها تأسيس منظمة التجارة العالمية عام 1995. ولم يعد الخيار مطروحاً اليوم بـين الانتماء أو عدم الانتماء إلى هذه المنظمة، بل أصبحت جهود كل دولة تتجه بـالأحرى

نحو الحصول على أكبر المكاسب وتقديم أقل التنازلات من خلال المفاوضات المتعددة الأطراف. وفي بداية آب/ أغسطس 2008 بلغ عدد أعضاء المنظمة 153 دولة، منها جميع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية. ولكل عضو صوت واحد بصرف النظر عن طريقة اكتسابه العضوية وأهمية تجارته الخارجية. وعموماً فإن لجميع الأعضاء نفس الحقوق وعليهم الالتزامات نفسها. ولكن في بعض الحالات تختلف هذه الحقوق والالتزامات بحسب طريقة الحصول على العضوية؛ فمثلاً في ميدان تجارة المنتجات الزراعية سمح الاتفاق المتعدد الأطراف في ظروف محددة بتطبيق التدابير الوقائية بفرض رسوم جمركية مرتفعة على الواردات الزراعية (راجع الفقرة المتعلقة بتنظيم تجارة المنتجات الزراعية في الفصل الثاني من الكتاب)، بيد أن هذا الحق يقتصر على الدول الأصلية أي الحاصلة على العضوية بموجب الطريقة الأولى المبينة أدناه. أما الدول الحديثة الانتماء، أي تلك التي تنطبق عليها الطريقة الثانية، فتلتزم بما جاء في بروتوكول الانضمام بعد لجوئها إلى مثل هذه التدابير.

1. اكتساب العضوية

انتهت جولة أروجواي في 15 كانون الأول/ ديسمبر 1993 وصدر عنها وثيقة إعلان مراكش في 15 نيسان/ إبريل 1994 التي تضمنت الاتفاقات المتعددة الأطراف بما فيها اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية التي بدأت أعمالها في الأول من كانون الثاني/ يناير 1995، وتكتسب الدولة العضوية في المنظمة بإحدى طريقتين: الأولى عندما تكون الدولة طرفاً متعاقداً في الجات القديمة، فإن هي وافقت على الوثيقة تصبح عضواً في منظمة التجارة العالمية، بشرط أن تكون هذه الموافقة قبل بداية أعمال المنظمة،[2] أي قبل مطلع عام 1995، وتصبح العضوية رسمية اعتباراً من تاريخ التوقيع على بروتوكول الانضمام.

الجدول (2)

تاريخ انضمام دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية
لكل من الجات ومنظمة التجارة العالمية[3]

الدولة	الجات القديمة	المنظمة
دولة الإمارات العربية المتحدة	8/ 3/ 1994	10/ 4/ 1996
مملكة البحرين	13/ 12/ 1993	1/ 1/ 1995
المملكة العربية السعودية	--	11/ 12/ 2005
سلطنة عمان	--	9/ 11/ 2000
دولة قطر	7/ 4/ 1994	13/ 1/ 1996
دولة الكويت	3/ 5/ 1963	1/ 1/ 1995

أما الطريقة الثانية لاكتساب العضوية والتي تنطبق على الدول غير الأعضاء في الجات القديمة فتستوجب توافر عدة شروط وتخضع لاعتبارات اقتصادية وقانونية وأحياناً سياسية،[4] ويتعين في هذه الطريقة المرور بأربع مراحل:

في المرحلة الأولى تقدم الدولة مذكرة إلى المدير العام لمنظمة التجارة العالمية تتضمن الجوانب المختلفة لسياستها الاقتصادية والتجارية وتوزع هذه المذكرة على كافة الأعضاء. ثم يقرر المجلس العام تشكيل مجموعة عمل للنظر في طلب الترشيح.

وفي المرحلة الثانية تجري الحكومة مفاوضات ثنائية مع الدول الأعضاء الراغبة في الانضمام، وذلك بهدف تحديد المكاسب والتنازلات التجارية الناجمة عن قبول الترشيح. وكلما كانت مكاسب الأعضاء أكبر من تنازلاتهم سجلت الدولة المرشحة نجاحاً في طريقها إلى المنظمة، والعكس بالعكس؛ فلا تنجح

المفاوضات عندما تعرقل الدولة المرشحة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية أو تضع قيوداً على عملياتها الجارية. وباختصار فهذه المفاوضات تنصب على مدى ملاءمة السياسة الاقتصادية للدولة المرشحة لمقتضيات تحرير التجارة العالمية وفق مصالح الدول المفاوضة وتعكس المفاوضات تعارض المصالح؛ لأن كلا الطرفين يحاول الحصول على أعلى المكاسب. إذ تبذل الدول المفاوضة جهودها بهدف ربط الدولة المرشحة للعضوية بعدة التزامات؛ كتخفيض الرسوم الجمركية إلى أقصى حد ممكن وفتح أسواقها أمام السلع والخدمات. وبالمقابل تحاول الدولة المرشحة الحصول على أكبر عدد ممكن من الاستثناءات على هذه الالتزامات كعدم سريان تخفيض الرسوم الجمركية على بعض السلع أو إجراء التخفيض خلال فترة طويلة أو فتح أسواقها بشروط معينة. وتشير التجارب إلى اعتماد مجرى المفاوضات على الأهمية الاقتصادية للدولة المرشحة للعضوية؛ فكلما كانت هذه الأهمية كبيرة تعقدت المفاوضات وطالت فترتها الزمنية ومن ثم تأخر انضمامها للمنظمة. وهذا ما يفسر، إلى حد بعيد، تأخر حصول المملكة العربية السعودية على العضوية حيث دامت المفاوضات الثنائية 12 سنة، في حين استغرقت المفاوضات مع سلطنة عُمان سنتين.

وفي المرحلة الثالثة تضع مجموعة العمل الشروط الواجب توافرها لانتماء الدولة. وتختلف هذه الشروط بحسب كل حالة، لكنها تنصب على ضرورة انسجام القوانين والأنظمة الداخلية مع التنظيم الجديد للتجارة العالمية. ومن العوامل غير المشجعة على قبول العضوية انعدام شفافية السياسة التجارية أو ضعفها، وكذلك العقبات الإدارية أمام التجارة الخارجية والقيود المفروضة على الاستثمارات الأجنبية وسيطرة الدولة على الاقتصاد.

بعد توافر الشروط المطلوبة تبدأ المرحلة الرابعة والأخيرة بإحالة الترشيح إلى المؤتمر الوزاري، فإن وافق بأغلبية ثلثي أعضائه تكتسب الدولة عضوية المنظمة بعد توقيعها على بروتوكول الانضمام. وبموجب هذه الطريقة حصلت كل من سلطنة عُمان والمملكة العربية السعودية على العضوية.

ففي الحالة العمانية أبدت الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي إضافة إلى سبع دول أخرى رغبتها في التفاوض مع السلطنة؛[5] فعقدت عدة اجتماعات لمدة سنتين واجه خلالها الوفد العماني صعوبات بالغة مع الجانب الأمريكي، لاسيما حول المساهمة الأجنبية في المشروعات داخل السلطنة. فبحسب القانون التجاري العماني يتعين ألا تزيد هذه المساهمة على 49٪ من رأس المال، لكن الجانب الأمريكي أصر على إلغاء هذا القيد، وفي نهاية المطاف تم الاتفاق على زيادة نسبتها الأجنبية لتصل إلى 70٪ اعتباراً من مطلع عام 2001، وتم استثناء بعض الأنشطة من هذه القاعدة العامة؛ كخدمات النقل الجوي وامتلاك دور السينما حيث بقيت النسبة المخولة للأجانب 49٪. أما في مجالات الحاسب الآلي والخدمات المصرفية والتأمين فتم الاتفاق على أنه يمكن للأجانب تملك تلك المشروعات بنسبة 100٪ اعتباراً من مطلع عام 2003. كما كانت سلطنة عمان قبل انضمامها إلى المنظمة تضع قيوداً كمية على استيراد بعض السلع؛ كالحليب السائل والفواكه والخضر، لكن المفاوضات دفعتها إلى التنازل عن هذه القيود، لتحل محلها الرسوم الجمركية.[6] وبعد اكتمال الترتيبات اكتسبت السلطنة العضوية بتاريخ 9 تشرين الثاني/ نوفمبر 2000.

أما المملكة العربية السعودية فتفاوضت مع 38 دولة منها الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي،[7] حيث وقعت معها 38 اتفاقاً ثنائياً في قطاع السلع، والتزمت بتحرير 12 نشاطاً في قطاع الخدمات.[8] ومما التزمت به المملكة عدم جواز تغيير السياسات

النقدية والضريبية؛ فلا يحق لها رفع أسعار الضرائب على الشركات الأجنبية إلا بعد التفاوض مع أعضاء منظمة التجارة العالمية، كما قررت إلغاء الحصص الكمية المفروضة على الواردات وتخفيض الدعم الزراعي. وقد أدت المفاوضات كذلك إلى تقليص الرسوم الجمركية المفروضة على بعض السلع من 20٪ إلى 15٪ وعلى سلع أخرى من 15٪ إلى 10٪.[9] وفي ميدان الخدمات تم الاتفاق على زيادة مساهمة رأس المال الأجنبي بصورة تدريجية من 49٪ في عام 2005 إلى 51٪ عام 2006 وإلى 70٪ عام 2008. لكن المفاوضين السعوديين استطاعوا الإبقاء على منع استيراد السلع والخدمات التي تتعارض مع مبادئ الدين الإسلامي وقيم المجتمع السعودي، علماً بأن الاتفاقات المتعددة الأطراف تسمح بهذا المنع تحت مسميات أخرى هي المحافظة على النظام العام والأخلاق والصحة العامة. وقد رفض الوفد السعودي المفاوض أن يترك لشركات القطاع الخاص تنظيم الحج والعمرة. وبعد اكتمال المفاوضات وضعت مجموعة العمل تقريرها حول انضمام المملكة الذي يحتوي على 316 فقرة تبين تفاصيل السياسة الاقتصادية للبلاد المتعلقة بالقضايا التجارية والمالية والمعلومات حول القوانين والأنظمة والتعليمات الإدارية. ويذكر التقرير جميع الالتزامات المترتبة على الدولة والاستثناءات الواردة عليها.[10] وفي ختام هذا المسار قررت منظمة التجارة العالمية قبول عضوية المملكة بتاريخ 11 كانون الأول/ ديسمبر 2005.

2. التصويت

القاعدة العامة المتبعة في منظمة التجارة العالمية هي اتخاذ القرارات بتوافق الآراء.[11] والمقترح المدرج في جدول أعمال الاجتماعات يصبح قراراً قابلاً للتطبيق ما لم يعارضه أحد. أما التصويت الفعلي المتعارف عليه فلا يشكل سوى استثناء لهذه القاعدة ويتم اللجوء إليه عند تعذر توافق الآراء. ويحدد الاتفاق المتعدد الأطراف

الخاص بإنشاء المنظمة أربع حالات للتصويت؛ الحالة الأولى عندما يحدث خلاف بين الأعضاء في تفسير الاتفاقات التجارية، والحالة الثانية عندما يقرر المؤتمر الوزاري للمنظمة إعفاء دولة معينة من بعض التزاماتها، حيث تتخذ القرارات في هاتين الحالتين بأغلبية ثلاثة أرباع الأصوات.[12] أما الحالة الثالثة فترتبط بتعديل الاتفاقات المتعددة الأطراف، وتتعلق الحالة الرابعة بموافقة المؤتمر الوزاري على العضوية، وفي هاتين الحالتين الأخيرتين ينبغي الحصول على ثلثي عدد الأصوات.[13]

إن منظمة التجارة العالمية ليست مؤسسة سياسية كمجلس الأمن التابع للأمم المتحدة، لذا فليس لبعض الأعضاء حق النقض (الفيتو). كما أنها أيضاً ليست مؤسسة للتمويل كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، ومن ثم لا يوجد أساس منطقي للاعتماد على الأصوات الموزونة - المرجّحة - التي تحدد وفق حصة كل عضو في المؤسسة. وقد تم استبعاد مبدأ حق النقض في جولة أروجواي، ولكن نوقشت طريقة الأصوات الموزونة، غير أنها لم تحظ بترحيب الدول النامية لأنها اعتبرتها من جهة مظهراً آخر من مظاهر السيطرة عليها من قبل الدول الصناعية الكبرى؛ ومن جهة أخرى لأن هذه الطريقة تعتمد من حيث المبدأ على حجم التجارة الخارجية لكل دولة؛ أي على مؤشر يتغير باستمرار تبعاً للعوامل الاقتصادية المختلفة الأمر الذي من شأنه إرباك أعمال منظمة التجارة العالمية نتيجة إعادة النظر سنوياً في عدد الأصوات المقررة. لذا تم الاتفاق على المساواة الكاملة بين الدول الأعضاء في المنظمة؛ فلكل عضو صوت واحد فقط.[14]

ولما كان العدد الحالي لأعضاء منظمة التجارة العالمية 153 دولة، فعلى افتراض أن الدول الصناعية هي الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وعددها 30 دولة، ولما كانت أغلبية الثلثين تعادل من الناحية الحسابية 67٪ وأغلبية الثلاثة أرباع

تعادل 75٪، فإن الدول النامية يمكنها في جميع الحالات اتخاذ القـرارات التـي تراهـا مناسبة لأنها تمثل 80٪ من الأصـوات. وهنـا نـشير إلى أن الأغلبيـة العدديـة للـدول النامية لا تقتصر على الوضع الحالي لمنظمة التجـارة العالميـة، فـالأمر ذاتـه كـان قـائماً كذلك خلال الجولات السابقة؛ فعلى سـبيل المثـال كـان عـدد المـشاركين في الجولـة الأولى عام 1947، 23 دولة منها 13 دولة نامية. من هنا يبرز التساؤل: ما هي أسباب معاناة الدول النامية من مشكلات لا ترتبط فقط بالممارسـات التجاريـة، بـل كـذلك بتنظيم التجارة العالميـة؟ وأيـضاً، مـا سـبب عـدم اسـتخدام هـذه الـدول حقهـا في التصويت للتصدي للقضايا المضرة بمصالحها؟

كانت طريقة اتخـاذ القـرار محـل نقـاش مـستفيض خـلال الجـولات التجاريـة المتعاقبة؛ فقد أصرت الدول الصناعية على أسلوب التوافـق في حـين طالبـت الـدول النامية بتبني التصويت. وقد أفضى هذا النقاش إلى الجمع بين الأسلوبين؛ أي الاعتماد على التوافق كقاعدة عامة واللجوء إلى التصويت في حالة استحالة التوافق، وإن كـان التوافق من الناحية المنطقيـة يـصبح مـستحيلاً عنـدما تـصل المفاوضـات إلى طريـق مسدود. لكن مع ذلك لا توجد آلية لتحديد معايير الاستحالة؛ لذا تتمـسك الـدول الـصناعية بأسـلوب التوافـق في جميـع الحـالات، لأن التـصويت في نظرهـا يخـالف الديمقراطية؛[15] الأمر الذي يفسر عدم اتخاذ أي قرار بالتـصويت في منظمـة التجـارة العالمية حتى الآن.

إن التوافق ينشأ، عملياً، من مواقف الدول الصناعية؛ ففي منتصف السبعينيات من القرن الماضي تـم تأسـيس منتـدى ربـاعي يـضم الولايـات المتحـدة الأمريكيـة والمجموعة الأوربية وكندا واليابان مهمته معالجة المشكلات التجاريـة لأعـضائه.[16]

ومع مرور الوقت أصبح هذا المنتدى يفرض مواقفه على الاتفاقات المتعددة الأطراف وعلى منظمة التجارة العالمية. فجميع القرارات التي نجمت عن جولة أروجواي المتعلقة بإزالة القيود الكمية وتقليص الرسوم الجمركية جاءت نتيجة لاجتماعات المنتدى على هامش الجولة، وهذا ما كان يحدث أيضاً خلال المؤتمرات الوزارية واجتماعات الهيئات التابعة للمنظمة؛ ومن ثم غدت توجهات هذا المنتدى تشكل توافق الآراء.

ولا تقتصر هيمنة الدول الصناعية على القرارات بل تشمل أيضاً بعض القضايا الإدارية لمنظمة التجارة العالمية. فقد ذكر بعض الباحثين[17] أن عدد الموظفين العاملين في سكرتارية المنظمة التابعين للدول الصناعية الكبرى يشكل 80٪ من مجموع موظفيها في حين لا يتجاوز عدد هذه الدول 20٪ من أعضائها، هذا فضلاً عن أن جداول أعمال المؤتمرات الوزارية للمنظمة يتم تحضيرها من قبل هذه الدول.

إن مبدأ التصويت يضر حتماً بمصالح الأقلية العددية المتمثلة بالدول الصناعية التي لن تتردد – عند إقرار هذا المبدأ – في الانسحاب الذي لا يستوجب سوى تقديم طلب خطي إلى المدير العام للمنظمة ليصبح نافذ المفعول بعد ستة أشهر من تاريخ تقديمه؛ عندئذ ستؤول المنظمة إلى منظمة تجارة الدول النامية، وهذا وضع لا يخدم مصالحها. أضف إلى ذلك أن منظمة التجارة العالمية قد تنهار إذا انسحب الاتحاد الأوربي منها لأنه يمثل 43٪ من التجارة العالمية.[18] لذلك يوافق أعضاء منظمة التجارة العالمية على استمرار المفاوضات دون تصويت حتى وإن لم تقد المساعي التوفيقية إلى نتائج، فذلك أفضل بالنسبة للدول الصناعية من الحصول على نتائج سلبية بالتصويت؛ من هنا صار نص التصويت حبراً على ورق.

ومن زاوية أخرى يقتصر التوافق والتصويت على الدول التي تحضر اجتماعات المجالس الرئيسية واللجان الفرعية ومجموعات العمل التابعة لمنظمة التجارة العالمية، وتعقد هذه الهيئات ثلاثة اجتماعات يومياً، على الأقل. وتستطيع الدول الصناعية، لما لها من إمكانيات مالية وفنية، أن تهيئ العدد اللازم من الممثلين للمساهمة في جميع الاجتماعات، وبالتالي اتخاذ القرارات؛ ففي حين تستطيع الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً توفير عدد كبير من الخبراء التابعين لها، فلا تتوافر هذه الإمكانيات لغالبية الدول النامية؛ إذ لا تستطيع دوائرها التجارية التابعة لسفاراتها في جنيف تعيين أكثر من شخص أو شخصين لمتابعة الجلسات اليومية. لذلك يقتصر حضورها على بعض الاجتماعات التي تهم مصالحها بصورة مباشرة، وبالتالي لا يمكنها المشاركة في جميع القرارات سواء صدرت بالتوافق أو بالتصويت. ومكمن المفارقة هنا أن الدولة التي لا تحضر الاجتماع تعتبر موافقة على ما يتخذ فيه من قرارات.

3. العضوية والخسارة التجارية

قاد التحليل في هذا الكتاب إلى نتيجة مفادها أن دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تتحمل خسارة تجارية بسبب انتمائها إلى منظمة التجارة العالمية. فلماذا إذن وافقت على هذا الانتماء؟

إن الإجابة عن هذا السؤال تكمن في العلاقة بين اقتصادات دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية وسياساتها التجارية واتفاقاتها مع الدول الأخرى؛ فصادرات دول المجلس تعتمد على النفط؛ إذ لا تشكل الصادرات غير النفطية سوى قسط يسير نسبياً من تجارتها الخارجية. وبالمقابل تستورد عدداً كبيراً من السلع والخدمات بكافة أشكالها. وعند استثناء الصادرات النفطية تصبح الموازين التجارية والجارية في حالة

عجز مزمن. كما أن الموازين التجارية الخاصة بالمبادلات الخليجية الأوربية تتسم بالعجز رغم إضافة الصادرات النفطية.[19]

تحدث هذه الخسارة التجارية حتى في حالة عدم انتماء دول المجلس إلى منظمة التجارة العالمية. فلا شك أن الانتماء إلى هذه المنظمة يزيد حجم الخسارة التجارية بسبب الالتزامات الواردة في الاتفاقات المتعددة الأطراف؛ لكن عدم الانتماء لا يقود بالضرورة إلى تقليلها. ففي حالة عدم الانضمام يمكن للوهلة الأولى معالجة الخسارة التجارية بتطبيق إجراءات انفرادية عن طريق الرسوم الجمركية والقيود الكمية التي تفضي إلى تخفيض الواردات. لكن هذه الإجراءات تضر باقتصادات دول مجلس التعاون وتؤثر سلبياً على معدلات النمو ومستوى معيشة المواطنين، ناهيك عن تناقضها مع السياسات التجارية المنفتحة المعتمدة منذ فترة طويلة، كما أنها تضر بمصالح الشركاء التجاريين الذين لن يترددوا في اتخاذ إجراءات مضادة تستهدف المصالح الخليجية بما فيها الصادرات النفطية.

أما الوضع الحالي للسوق النفطية المتسم بارتفاع الأسعار فلن يشكل عائقاً أمام فرض عقوبات ضد الصادرات النفطية إذا رأت الدول الصناعية أن هذه العقوبات ضرورية للدفاع عن مصالحها. ولئن كانت اقتصادات هذه الدول تتأثر سلبياً بارتفاع أسعار الخام، إلا أنه لا يجوز المبالغة في هذا التأثير، لأن مكانة الواردات النفطية في موازين مدفوعات الدول الصناعية هبطت بشدة في الوقت الحاضر مقارنة بفترة السبعينيات أو الثمانينيات من القرن المنصرم. وأصبح ارتفاع أسعار النفط يقود إلى زيادة حصيلة الضرائب غير المباشرة في هذه الدول وبالتالي إلى تقليص عجز ميزانياتها العامة. كما أن قسطاً من الأموال التي تنفقها هذه الدول لشراء النفط تعود إليها مرة أخرى عن طريق زيادة الواردات المدنية والعسكرية للبلدان النفطية، ناهيك عن أن

ارتفاع أسعار الخام يؤدي إلى زيادة أرباح وقيم أسهم الشركات النفطية الكبرى التابعة للدول الصناعية. ومن زاوية أخرى فإن فرض عقوبات ضد دولة نفطية لا يؤدي بالضرورة إلى ارتفاع أسعار الخام إذا استطاعت دول نفطية أخرى تعويض نقص الإمدادات النفطية الناجمة عن تلك العقوبات.

وقد عقدت دول مجلس التعاون، وستعقد، اتفاقيات تجارة حرة مع عدد من الدول منها الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية. وتتضمن هذه الاتفاقيات زيادة انفتاح الأسواق الخليجية أمام سلع هذه الدول وخدماتها. لكن يشار إلى أن الخسارة التجارية الناجمة عن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية تظل أقل من الخسارة الناجمة عن تلك الاتفاقيات الثنائية؛ لأن الامتيازات التجارية الممنوحة بموجب هذه الاتفاقيات أوسع دائماً من تلك التي تترتب على الالتزامات المتعهد بها في إطار المنظمة. كما تجدر الإشارة إلى أن الاتحاد الأوربي وضع شرطاً لموافقته على إنشاء منطقة تجارة حرة مع دول المجلس؛ وهو انضمام جميع هذه الدول إلى منظمة التجارة العالمية، واعتبر هذا الشرط غير قابل للتفاوض.

وبالنظر إلى العلاقة بين اقتصادات دول مجلس التعاون وسياساتها التجارية واتفاقيات الشراكة، نلاحظ أن الخسارة التجارية تعد أمراً لازماً حتى في حالة عدم الانتماء إلى منظمة التجارة العالمية. لذلك يستحسن الانضمام إليها والاستفادة من حقوق العضوية؛ الأمر الذي سيشجع على بذل الجهود لإحداث إصلاحات اقتصادية من أجل تطوير الصناعات غير النفطية، كي تتحسن الصادرات الكلية ويهبط حجم الخسارة. ويتعين تعضيد هذه الجهود بالدفاع المشترك عن المصالح الحيوية بوسائل عديدة في مقدمتها الإسراع بإنشاء الاتحاد الاقتصادي والنقدي الخليجي لتوحيد التمثيل التجاري في المحافل الدولية. (وسيتم بحث هذه الفكرة في الفصل الثالث من الكتاب).

إن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية رغم الخسارة التجارية لا يقتصر على دول المجلس، إنما يشمل أيضاً غالبية الدول النامية وخاصة الأفريقية. وقد ظهر تذمر هذه الدول من النظام التجاري المنبثق عن جولة أروجواي منذ المؤتمر الوزاري الأول للمنظمة المنعقد بسنغافورة في عام 1996، حيث أكد ممثلو هذه الدول أن الاتفاقات التجارية الجديدة أدت إلى هبوط الإيرادات العامة بسبب تقليص الرسوم الجمركية ولم تقد بالمقابل إلى تحسن الصادرات.[20] وهذا دليل على أن الدول النامية رغم غالبيتها العددية لم تشارك بصورة فاعلة في بناء قواعد النظام التجاري العالمي. أضف إلى ذلك أن المكاسب التي حصلت عليها هذه الدول في ميدان المعاملة التفضيلية لا تتعدى الوعود التي تفتقر إلى التنفيذ. كما فرضت الدول الصناعية موقفها في المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية المنعقد بالدوحة عام 2001، وذلك بإطلاق جولة تاسعة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف تهدف إلى تحرير أوسع للمبادلات العالمية، وذلك في وقت لم تتكيف فيه اقتصادات غالبية الدول النامية مع التزامات الجولة الثامنة. وعلى الرغم من هذا وذاك لم تنسحب أية دولة نامية من المنظمة، بل ارتفع عدد أعضاء المنظمة من 123 دولة في عام 1995 إلى 153 دولة في منتصف عام 2008 بسبب تزايد طلبات الانتماء المقدمة من قبل الدول النامية. وبالتحليل النهائي يتجلى أن هدف غالبية هذه الدول بات العمل في إطار المنظمة على تقليل الضرر بدلاً من زيادة المكسب.

ثانياً: فحص السياسات التجارية

تتولى منظمة التجارة العالمية فحص السياسات التجارية لأعضائها، وذلك من أجل حثهم على تحرير التجارة الخارجية، ويقوم بهذه المهمة جهاز فحص السياسات التجارية وهو المجلس العام للمنظمة.

1. آلية فحص السياسات التجارية

تنطلق عملية فحص السياسات التجارية من التقرير الذي تقدمه الدولة المعنية، حيث تتكفل وزارة التجارة فيها – بمساعدة الوزارات الأخرى – بجمع المعلومات اللازمة التي تدرج في نموذج يحدده مسبقاً ذلك الجهاز، ويعبر هذا التقرير عن الموقف الرسمي للدولة. ثم تتولى الأمانة العامة للمنظمة تحضير تقرير آخر بواسطة فريق فحص السياسات التجارية التابع لها، الذي يزور الدولة المعنية للحصول على الوثائق وتدقيق المعلومات، وقد تستغرق مهمته ستة أشهر. وعلى ضوء هذين التقريرين يصدر جهاز فحص السياسات التجارية تقريره النهائي. ولما كان هذا الجهاز هو المجلس العام للمنظمة الذي يضم جميع الدول الأعضاء فيها، فمن المنطقي ألا يقتصر التقرير النهائي على موقف المنظمة، وإنما يشمل أيضاً البيانات الصادرة عن الدول الأخرى الراغبة في التعبير عن موقفها والدفاع عن مصالحها المرتبطة بالسياسة التجارية للدولة المعنية بالفحص. ويمكن لممثل هذه الدولة الإجابة عن الأسئلة والاستفسارات التي يطرحها ممثلو تلك الدول.[21]

وتتناول هذه التقارير الثلاثة عرضاً للأوضاع الاقتصادية التي تتضمن السياسات التجارية والمالية والنقدية وكذلك حالة الميزانية العامة وميزان المدفوعات والعوامل المؤثر سلبياً أو إيجابياً عليهما وقوانين الاستثمار؛ كما تهتم بموقف الدولة المعنية من الاتفاقات المتعددة الأطراف في ميادين تجارة السلع والخدمات وحماية حقوق الملكية الفكرية.

يجري الفحص مرة واحدة كل سنتين بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي وكندا واليابان. وتتم تسمية 16 دولة تأتي بعد هذه المجموعة من

حيث أهمية تجارتها الخارجية، وتفحص سياساتها مرة واحدة كل أربع سنوات. أما السياسات التجارية للدول النامية فتفحص مرة واحدة كل ست سنوات وتمنح الدول الأقل نمواً فترة أطول.[22]

2. فحص السياسات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

سوف نتطرق هنا إلى تطبيق آلية فحص السياسة التجارية على دولة قطر لعام 2005 ودولة الإمارات العربية المتحدة لعام 2006 ومملكة البحرين لعام 2007. [23]

أ. دولة قطر

تقرير الدولة:[24] يصف تقرير الدولة في مقدمته المؤسسات الدستورية والأوضاع الاقتصادية العامة للدولة، ثم يركز على الاستثمارات الأجنبية والرسوم الجمركية والاتفاقات التجارية. فيمكن للاستثمارات الأجنبية ممارسة جميع الأنشطة الاقتصادية باستثناء ميادين المصارف والتأمين والوكالات التجارية، شريطة ألا تتجاوز نسبة مساهمتها في رأس المال 49٪، وللحكومة زيادتها لتصل إلى 100٪ في قطاعات الزراعة والصناعة والصحة والتعليم والسياحة، على أن تنسجم أهداف المشروعات مع الخطة الاقتصادية. وتتمتع هذه الاستثمارات بعدة امتيازات؛ أهمها الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة لا تزيد على عشر سنوات، وإعفاء كامل من الرسوم الجمركية على وارداتها الضرورية لأنشطتها، ويحق لها تحويل أرباحها ورأسمالها بحرية إلى الخارج.

وبصورة عامة تخضع الواردات لسعر موحد قدره 5٪ تطبيقاً لاتفاقية الاتحاد الجمركي الخليجي. ويسري على المشروبات الكحولية والتبغ رسم قدره 100٪.

ومن زاوية أخرى يذكر التقرير أن الدولة وقعت اتفاقيات تبادل حر مع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية والأقطار العربية، وأن مفاوضات تجرى من أجل التوصل إلى اتفاقيات مماثلة مع كل من الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي والصين والهند وباكستان وأستراليا والسوق المشتركة لجنوب أمريكا (المركوسور). ويؤكد التقرير اهتمام الدولة بالاتفاقات المتعددة الأطراف لمنظمة التجارة العالمية التي صدرت بتشريع داخلي وهو القانون رقم 24 لسنة 1995.

تقرير الأمانة العامة:[25] يذكر التقرير أنه خلال الفترة 1996 – 2003 وصل معدل النمو السنوي إلى 9٪ وهبط التضخم إلى 2.5٪ وانخفض عجز الميزانية العامة إلى 5.3٪ من الناتج المحلي الإجمالي. ورغم هذه النتائج الإيجابية تشكل الموارد الطبيعية المتمثلة في النفط والغاز الطبيعي 90٪ من صادرات البلاد، ولاتزال الديون الخارجية مرتفعة حيث بلغت 15 مليار دولار؛ أي 75٪ من الناتج المحلي الإجمالي.[26]

ويوضح التقرير أن الدولة شرعت قانوناً لحماية الملكية الفكرية لكنها تواجه صعوبات في تطبيقه. أما المنافسة ومكافحة الإغراق والدعم فغير منظمة بقوانين خاصة. ويسيطر القطاع العام على الأنشطة الاقتصادية الحيوية كالطاقة والنقل والمواصلات. وتحتكر شركة قطر للبترول التابعة للدولة العمليات النفطية والغازية، لكنها عقدت اتفاقيات تعاون مع شركات أجنبية.

وتستورد الدولة المواد الغذائية لأن مساهمة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي لا تتعدى 0.1٪. أما الصناعات التحويلية البالغة 6.7٪ من الناتج المحلي الإجمالي فتعتمد منتجاتها على الغاز الطبيعي. ويذكر التقرير خضوع جميع الواردات لشهادات تصدرها السفارات القطرية في دول المنشأ وتفرض رسماً قدره 4٪ من قيمة السلع.

تقرير جهاز فحص السياسات التجارية:[27] يذكر التقرير أن الدولة حققت على الصعيدين المالي والتجاري نتائج إيجابية في السنوات الأخيرة بسبب ارتفاع أسعار النفط والغاز الطبيعي واستمرار الإصلاحات الاقتصادية. لكن مساهمة الاستثمارات الأجنبية في رأس المال لاتزال ضعيفة. ومن جانب آخر طالب ممثلو بعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية زيادة مساهمة الاستثمارات الأجنبية في جميع الميادين. ورداً على استفسار الوفد الأمريكي عن شهادات الاستيراد التي تصدرها السفارات القطرية، أجاب ممثل قطر بأن النسبة المذكورة في تقرير الأمانة العامة وهي 4٪ غير صحيحة؛ لأن الرسم المطبق هو 0.4٪ فقط.[28]

ب. دولة الإمارات العربية المتحدة

تقرير الدولة:[29] تسعى السياسة الاقتصادية إلى تنويع مصادر الناتج المحلي الإجمالي وتشجيع القطاع الخاص الوطني والأجنبي؛ فالدولة ترى أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أهم الوسائل لنقل التكنولوجيا والمعلومات والخبرات في جميع الميادين، وأن للمستثمرين الأجانب حق ترحيل أرباحهم ورؤوس أموالهم إلى الخارج. ويبلغ معدل المساهمة الأجنبية المسموح به 49٪ من رأس مال المشروعات، وسوف ترتفع هذه النسبة في المستقبل. أما الضرائب المباشرة على الشركات فهي ضئيلة لا تعوّق أنشطتها ولا توجد ضرائب على الأفراد. كما تتسم السياسة النقدية بسمتين أساسيتين هما: تثبيت سعر صرف الدرهم الإماراتي أمام الدولار الأمريكي، وتحرر العملة من أي قيد من قيود الصرف.

وتعد دولة الإمارات العربية المتحدة عضواً في منطقة التجارة الحرة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية التي بموجبها ألغيت الرسوم الجمركية بين دول

المجلس؛ وهي منطقة تستجيب كلياً لمتطلبات الجات لعام 1994. والدولة عضو كذلك في الاتحاد الجمركي الخليجي الذي تم إنشاؤه مطلع عام 2003 وبمقتضاه أصبحت السلع الأجنبية المستوردة من خارج دول المجلس خاضعة لتعرفة جمركية مخففة قدرها 5٪. وفي إطار مجلس التعاون تجري مفاوضات لإنشاء مناطق حرة مع كل من الاتحاد الأوربي ودول المركوسور والصين والهند وباكستان وتركيا. وقد عقدت الدولة اتفاقيات ثنائية تفضيلية مع كل من سوريا والأردن والعراق ولبنان والمغرب، وتسعى إلى إنشاء منطقة للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية.

وتهتم الدولة بالصناعات التحويلية كالملابس والأسمنت والأدوية والبتروكيماويات التي أصبحت تشكل 14٪ من الناتج المحلي الإجمالي. وتتوفر الدولة على نظام اتصالات يعد من أرقى أنظمة الاتصال في العالم، وشُرع قانون لتحرير هذا القطاع. وتشهد ميادين الخدمات الأخرى تطوراً كبيراً خاصة في مجالي السياحة والمصارف؛ ففي عام 2004 بلغ عدد السياح الأجانب 5.4 ملايين شخص، ووصلت أرباح المؤسسات المصرفية إلى 9 مليارات درهم.[30]

تقرير الأمانة العامة:[31] يشير التقرير إلى تحسن المؤشرات الاقتصادية إثر تزايد أسعار النفط في السوق العالمية؛ ففي عام 2005 وصل معدل النمو إلى 9٪ وفائض الميزانية إلى 4.5٪ من الناتج المحلي الإجمالي بعد أن كانت مالية الدولة تعاني عجزاً. وبلغ فائض الميزان الجاري 19٪ من الناتج المحلي الإجمالي. كما هبطت الديون مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي من 25٪ عام 2001 إلى 12٪ عام 2005. ولكن معدل التضخم ارتفع خلال هذه الفترة من 3٪ إلى 10٪.[32] ويسجل التقرير حرص الدولة على بذل الجهود ورصد الاعتمادات من أجل تنويع صناعاتها الذي بدأ بإنشاء مؤسسات تابعة لها في ميدان البتروكيماويات، ومر بالصناعات التحويلية الأخرى، ثم اتجه نحو

الاهتمام أيضاً بالتكنولوجيا الحديثة. وتسعى الدولة للنهوض بقطاع النقل، حيث رصدت الأموال لتطوير المطارات والموانئ وشركات النقل الجوي والبحري.

تقرير جهاز فحص السياسات التجارية:[33] يشيد بالامتيازات الممنوحة للمستثمرين الأجانب في المناطق الحرة المنتشرة في البلاد، ويشير إلى الخطوات المتبعة لتحرير قطاع الخدمات، وإلى قانون حماية حقوق الملكية الفكرية الذي يراعي المعايير الدولية المدرجة في الاتفاق حول هذه الحقوق. لكن التقرير يحث على اتباع نظام صرف أكثر مرونة، وينتقد قانون الوكالات التجارية والقيود التي تخضع لها الخدمات المصرفية والتأمين والتوزيع، بما في ذلك نظام الحصص الخاص بتشغيل الأجانب.

أما الدول التي قدمت بيانات حول السياسة التجارية الإماراتية فهي كندا والصين وأستراليا والاتحاد الأوربي والأرجنتين والولايات المتحدة الأمريكية. وقد تناولت هذه البيانات في مقدماتها الجوانب الإيجابية لسياسة الدولة التجارية والتزامها بالاتفاقات المتعددة الأطراف؛ حيث دعت كندا إلى ضرورة فسح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية للعمل في ميادين المصارف والاتصالات والموارد الطبيعية. وأوضحت الصين أن التجارة بين البلدين تشهد تقدماً كبيراً، لكن الاستثمارات البينية ضعيفة جداً في حين أن هناك ميادين عديدة لتنميتها خاصة في البتروكيماويات.

وفي معرض رده على هذه الأسئلة والملاحظات أكد ممثل دولة الإمارات العربية المتحدة أن الدولة تدرس زيادة مساهمة الأجانب في رأس مال الشركات العاملة في قطاع الخدمات.[34] أما مساهمتهم في الأنشطة النفطية فليست من اختصاص الحكومة الاتحادية؛ لأن المادة 23 من دستور البلاد تنص صراحة على ما

يلي «تعتبر الثروات والموارد الطبيعية في كل إمارة مملوكة ملكية عامة لتلك الإمارة...»؛ وبالتالي فإن حق تحديد نسبة المساهمة الأجنبية في الشركات النفطية يعود إلى حكومة كل إمارة.

جـ. مملكة البحرين

تقرير الدولة:[35] وفق هذا التقرير تحتل مملكة البحرين المرتبة الثانية عربياً، والتاسعة والثلاثين على مستوى العالم من حيث التنمية البشرية. وفيها نظام مصرفي متطور لا يختلف عن الأنظمة المصرفية السارية في البلدان المتقدمة.[36] كما بلغ معدل النمو 7.8٪ عام 2005 مقابل 5.6٪ عام 2004. ولا يعزى هذا الارتفاع إلى القطاع النفطي فحسب، وإنما كذلك إلى القطاع المصرفي والصناعة التحويلية والاتصالات والبناء والتعليم والصحة. وتحقق سياسة تنويع مصادر الدخل القومي التي تنتهجها المملكة نجاحاً واضحاً، حيث تراجع إسهام قطاع النفط والغاز الطبيعي في الناتج المحلي الإجمالي من 44٪ عام 1980 إلى 11٪ عام 2005.[37] وتشجع المملكة الاستثمارات الأجنبية في شتى المجالات، وتولي اهتماماً كبيراً لتبسيط الإجراءات الإدارية، كما منحت لهذه الاستثمارات الحق في الحصول على الملكية الكاملة لمشاريعها في أغلب الميادين.[38]

وفي مجال حماية حقوق الملكية الفكرية بصورة فاعلة، أصدرت المملكة عام 2006 تشريعات تنظم براءات الاختراع والعلامات التجارية والأسرار التجارية. وتعد هذه التشريعات إحدى وسائل تشجيع الاستثمارات الأجنبية. كما لاتزال عمليات الخصخصة جارية بموجب القانون رقم 41 لسنة 2002 والبرنامج المتفق عليه مع البنك الدولي.[39]

أما السياسة التجارية فترتكز على تحرير المبادلات الخارجية من شتى أشكال القيود؛ إذ إن أكثر من 90٪ من الواردات تخضع لرسم جمركي لا يتجاوز 5٪. ولا يفرض على الواردات أي إجراء تقييدي باستثناء ما يرتبط بالنظام العام والصحة العامة. وتعفى جميع سلع مجلس التعاون من الرسوم تطبيقاً لمتطلبات الاتحاد الجمركي الخليجي. وترتبط الدولة بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ومنطقة تبادل حرة مع الولايات المتحدة منذ عام 2006.

تقرير الأمانة العامة:[40] يشيد التقرير بجهود الحكومة الرامية إلى الإصلاح الاقتصادي لاسيما نجاح عمليات الخصخصة التي أدت إلى زيادة حجم الاستثمارات الأجنبية. وتحت ظل ارتفاع أسعار النفط قادت هذه الجهود إلى تحسن النمو الاقتصادي وزيادة فائض الميزان التجاري وتحول مركز الميزانية العامة من عجز إلى فائض؛ وعلاوة على هذه النتائج الإيجابية لاتزال الحكومة تلعب دوراً كبيراً في الميدان الصناعي، خاصة قطاع الألمنيوم.

وخلال السنوات القليلة الماضية أحرزت الدولة تقدماً فيما يخص الرسوم الجمركية، لكن الرسم الجمركي المثبت[41] والبالغ 35.6٪ لايزال مرتفعاً. وهنالك أنشطة في قطاع الخدمات مقتصرة على البحرينيين، منها على سبيل المثال الوكالات التجارية والنقل البري والبحري.[42]

تقرير جهاز فحص السياسات التجارية:[43] يشيد بالتقدم الاقتصادي الذي أحرزته المملكة خلال فترة قصيرة لا تتجاوز ست سنوات. ويلاحظ التقرير كذلك الخطوات المهمة المنجزة والمتمثلة في تشجيع الصناعات المحلية والاستثمارات الأجنبية وتنمية القطاع المصرفي. لكن التقرير يشير أيضاً إلى أن الحكومة تلعب دوراً

مهماً في بعض الأنشطة الاقتصادية. ويبين هذا التقرير النهائي أن المعدل العام للرسوم الجمركية 5.3٪ في حين يبلغ الرسم الجمركي المثبت 35.6٪، وأن هذا الفرق الكبير بين النسبتين يثير مخاوف المستثمرين الأجانب لأنه يتيح إمكانية رفع المعدل العام ليصل إلى النسبة المثبتة، لذلك يجب تقليص هذه النسبة.

في هذا التقرير أثنت دول عدة على السياسة التجارية للبحرين لكنها أبدت أيضاً بعض الملاحظات التي تتناسب مع مصالحها؛ فالاتحاد الأوربي مثلاً يرى أن الرسم الجمركي المثبت مرتفع، وينتقد الإجراء الخاص بمنع استيراد لحوم البقر من بعض دول الاتحاد. أما الولايات المتحدة فتلاحظ أن برنامج التخصيص وضع عدة قيود على الاستثمارات الأجنبية في الميدان السياحي. ومن جهتها دعت كوريا إلى إلغاء الإجراءات القنصلية المتعلقة بصادراتها إلى البحرين، لأن هذه الإجراءات تقود إلى ارتفاع كلفة الصادرات.

3. تقدير فحص السياسات التجارية

تركز التقارير المتعلقة بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية على نقطتين هما: الاستثمارات الأجنبية والوكالات التجارية.

أ. معاملة الاستثمارات الأجنبية

إن السياسة الاقتصادية الملائمة هي تلك التي تعامل الاستثمارات الأجنبية معاملة تختلف تبعاً لدورها في التنمية. فإذا كان مقبولاً تحرير الاستثمارات الأجنبية المباشرة من القيود ومنحها الامتيازات التي تساهم في جذبها نظراً لمساهمتها الإيجابية في النمو الاقتصادي للدولة المضيفة، فإن على الدولة دراسة آثار تحرير رؤوس

الأموال الأجنبية القصيرة الأجل التي تهدف إلى الربح السريع عن طريق تداول الأسهم في سوق الأوراق المالية. فالتدابير التي تمنع منعاً باتاً أي مساهمة أجنبية في هذه السوق لا تنسجم مع مقتضيات الاندماج الاقتصادي العالمي وتؤدي إلى حجب الأموال عن الشركات فتنخفض بالتالي استثماراتها. وكذلك، فإن السماح المطلق لهذه المساهمة قد يفضي إلى نتائج خطيرة تصل أحياناً إلى الأزمات المالية كتلك التي حدثت في تسعينيات القرن الماضي في جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية. لذلك حرصت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية على تنظيم رؤوس الأموال القصيرة الأجل بصورة تتناسب وخصوصيات كل دولة؛ ففي دولة قطر حددت مساهمة الأجانب بنسبة لا تتجاوز 25٪ من الأسهم المطروحة للتداول،[44] وفي دولة الكويت لا يوجد حد للمساهمة الأجنبية باستثناء المصارف التي يحظر على الأجانب الاكتتاب في أسهمها. وفي المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة يسمح للأجانب بشراء الأسهم المحلية عن طريق صناديق استثمارية خاصة، ولكل صندوق اتفاقية تبين نوع الاستثمار وإدارة تتمثل في المصرف الذي أحدثه. لكن الصندوق مستقل عن المصرف ولا يختلط رأس مالهما. ويتم توزيع أرباح الصندوق أو خسائره على المشاركين فيه، كل بحسب حجم مساهمته المالية. وعادة ما تكون المساهمات مفتوحة؛ أي غير محددة بمبلغ معين أو بفترة زمنية معينة. ويحق للمستثمر أن يسحب أمواله متى شاء وفق أحكام الاتفاقية. ويخضع تنظيم صناديق الاستثمار للقرارات الحكومية[45] التي تلزم المصارف بتقديم المعلومات اللازمة عن الصناديق التي تديرها، وذلك من قبيل توضيح نوع الاستثمار ومخاطره. وتتولى المصارف المركزية الرقابة المستمرة على هذه الصناديق إلى جانب مهمتها في الرقابة على المصارف التجارية.

ويحقق هذا التنظيم عدة أهداف؛ إذ يمكن على وجه الدقة معرفة حجم التـدفق المالي الأجنبي وتوجيهه نحو الاستثمارات المسموح بها من قبل السلطات النقدية. كما يرصد هذا التنظيم مواطن القوة قصد تنميتهـا ومـواطن الـضعف مـن أجـل تـلافي تعقيداتها. وهنا تجدر الإشارة إلى أن هذا التنظيم يحمي المصارف والوضع المالي الكلي في الدولة من الانعكاسات الخطيرة التي قد تطرأ فجـأة عنـد حـدوث أي مـشكلة في صندوق الاستثمار الأجنبي.

أما الاستثمارات الأجنبية المباشرة فتتمتع بإعفاءات ضريبية سـخية. ففـي دولـة قطر تعفى هذه الاستثمارات من الضريبة على الدخل لمدة عشر سنوات،[46] لـذا صـار من اللازم إعادة النظر في فاعلية هذه الإعفاءات التي تشكل خسارة لميزانية الدولـة. فالدراسات التي أجرتها إدارة الخدمات الاستشارية للاستثمار الأجنبي التابعة للبنك الدولي[47] بينت أن الإعفاءات الضريبية غير ضرورية لتشجيع الاستثمار الجـاد، وأنهـا تربك مالية المستثمر الأجنبي لارتفاع العبء الضريبي حال انتهاء فترة الإعفـاء. كـما أن الدول النامية أصـبحت تتنـافس في مـنح الامتيـازات الـضريبية وغـير الـضريبية للأجانب دون المواطنين، مما يتعارض مع مبادئ الإنصاف، هذا فضلاً عن كون هـذا الأسلوب يشجع هروب رؤوس الأموال الوطنية إلى الخارج وعودتها أحيانـاً أخـرى إلى الدولة بصفتها اسـتثمارات أجنبيـة. وتقـود محابـاة الاسـتثمار الأجنبـي إلى إنـشاء مشروعات مشتركة بين المواطنين والأجانب دون أن تكون هذه المشاركة مجديـة مـن الناحية الاقتصادية. ومن جهة أخرى، أدى اشتراط موافقة السلطات المختـصة عـلى تقرير الإعفاءات الضريبية إلى تعقيد الإجراءات الإدارية وتزايد الرشوة؛ وبـات مـن اللازم إذن إلغاء هذه الإعفاءات والاستعاضة عنها بـضرائب ثابتـة وملائمـة لـنمط الاستثمار. فالضغط الضريبي الذي يتحمله استثمار أجنبي مباشر في قطـاع الخـدمات

يجب أن يكون أعلى من ذلك الذي يتحمله استثمار أجنبي مباشر في قطاع الصادرات الصناعية. وهكذا يمكن أن تتدرج المعاملة حتى تصل إلى أعلى مستوياتها في رؤوس الأموال الأجنبية القصيرة الأجل التي تهدف إلى الربح السريع فقط.

وتعتمد قرارات المستثمرين الأجانب على عوامل عدة، أساسية وثانوية؛ فالضغط الضريبي المرتفع عامل أساسي يحول دون جلب الاستثمارات الأجنبية، ويقود إلى هروب رؤوس الأموال الوطنية. لكن الإعفاءات السخية ليست سوى عامل ثانوي أحياناً غير فاعل؛ فلا توجد حالة تتكالب فيها رؤوس الأموال الأجنبية بسبب الإعفاءات الضريبية في دولة تعاني تباطؤاً في النمو وضعفاً في البنية التحتية وضيقاً في السوق المحلية واختلالاً مزمناً في الموازين الخارجية وكثرة في القيود النقدية والتجارية والمالية المفروضة على القطاع الخاص. وعلى هذا الأساس لم يعد مقبولاً التسليم بالبديهية التي تقوم عليها السياسات المالية في الدول العربية؛ ومؤداها الأهمية القصوى للإعفاءات الضريبية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ولا تقتصر الامتيازات التي تتمتع بها الاستثمارات الأجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية على الإعفاءات الضريبية، وإنما تشمل أيضاً مساهمتها في رأس مال الشركات وإمكانية حصولها على التمويل الداخلي ناهيك عن حقها في تحويل أرباحها وأصولها إلى الخارج دون أي قيد. كما أن التطور الاقتصادي الذي تشهده دول المجلس في ميدان الصناعات التحويلية والاستخراجية وفي ميدان الخدمات بكافة أشكالها يساهم في حصول الشركات الأجنبية على نسبة عالية من الأرباح قياساً برأس مالها. وبالنتيجة النهائية تتمتع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بامتيازات تفوق تلك التي تحصل عليها في دولها الأصلية.

ومن جهة أخرى يمتنع على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية اتخاذ أي إجراء من شأنه تقييد النشاط التجاري للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبحسب الاتفاق المتعدد الأطراف حول الإجراءات المتعلقة بالاستثمارات[48] لا يجوز لقوانين الدولة وأنظمتها أن تفرض على المشروعات شراء أو استخدام منتجات وطنية أو شراء أو استخدام نسبة معينة من السلع المستوردة. كما لا يجوز ربط واردات المشروعات بصادراتها أو بما تحصل عليه من نقد أجنبي. ويتعين إلغاء هذه الإجراءات خلال سنتين من تاريخ إنشاء المنظمة بالنسبة للدول الصناعية وخمس سنوات بالنسبة للدول النامية وسبع سنوات بالنسبة للدول الأقل نمواً. ويسري هذا الاتفاق، من الناحية القانونية، على جميع الدول الأعضاء في المنظمة، ويتناول علاقة الاستثمارات المحلية والأجنبية بالتجارة الخارجية. ولكن من الناحية العملية لم تطبق تلك الإجراءات سوى على الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، لأن عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية هناك تتطلب – في نظر الدول الصناعية – وضع مثل تلك القيود.

كما يؤخذ على الاتفاق المتعدد الأطراف حول الإجراءات المتعلقة بالاستثمارات، عدم اهتمامه بالقضايا الرئيسية للدول النامية، وفي مقدمتها علاقة الاستثمارات بنقل التكنولوجيا. ففي مفاوضات أروجواي جاء هذا الإغفال المتعمد نتيجة رفض الدول الصناعية رفضاً قاطعاً إدراج هذه العلاقة. ولم تبدأ المناقشة الحقيقية لنقل التكنولوجيا إلا في مؤتمر الدوحة عام 2001،[49] مع العلم أن السنوات السبع اللاحقة لم تشهد أي تقدم ملموس بهذا الشأن.

إن التقارير النهائية لفحص السياسات التجارية لا تعكس مدى احترام الدولة المعنية لالتزاماتها تجاه الاتفاقات، بقدر ما تعكس رغبة الدول الأجنبية في

الحصول على امتيازات إضافية وفق تطلعات شركاتها. وفي هـذا الإطـار يتعـين ألا تدخل دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في دائرة الدول النامية التي تتسابق إلى منح الامتيازات للاستثمارات الأجنبية. فدول المجلـس مـصدرة للاسـتثمارات أكثر منها مستوردة لها؛ لذلك فإنها لا تحتاج إلى الأموال بقدر حاجتها إلى الخـبرات الفنية العالية والتكنولوجيا المتطورة التي تصاحب بعض أشكال التدفق الأجنبـي؛ لذا لا يوجد مبرر منطقي لزيادة مساهمة الأجانب في رأس مال المـشروعات، مـا لم تكن تلبي هذه الحاجة.

علاوة على ذلك كله، يؤخذ على تقارير فحص السياسات التجارية تـدخلها في قضايا لا علاقـة لهـا أحيانـاً بتنظـيم التجـارة الخارجيـة، حيـث توجـه للحكومـات إرشادات قد تكون غير مناسبة؛ مثال ذلك حث دولة الإمارات العربية المتحدة عـلى عدم تحديد نسبة معينة لتشغيل الأجانب في المصارف، في حين لا توجـد علاقـة بـين هذا الأمر وتنمية التجارة الخارجية؛ ودعوتها كذلك إلى تبني نظام صرف أكثر مرونـة في حين أن تثبيت أسعار الصرف مقابل الدولار المعتمد حالياً – رغم مشكلاته– يقي المستثمرين الأجانب من مخـاطر تذبـذب العملـة ويمـنحهم ثقـة عاليـة في الـسياسة الاقتصادية المتبعة.

ب. الوكالات التجارية

وهي مؤسسات محلية تتولى توزيع سلعة أو خدمة داخل الدولة أو بيعها مقابـل عمولة أو ربح. ويشترط قانون الوكـالات التجاريـة الإمـاراتي[50] أن يتمتـع الوكيـل بالجنسية الإماراتية، وأن يكون رأس مال الوكالـة إماراتيـاً بالكامـل، وعـلى الموكـل الأجنبي اختيار وكيل واحد.

من بين الملاحظات الواردة في تقارير منظمـة التجـارة العالميـة أن هـذا القـانون يعوق اندماج الدولة في مجلس التعاون لدول الخليج العربية؛ لكن هـذا الطـرح غـير دقيق لأن العكس هو الصحيح، حيث يطبق قانون الوكالات بالمفهوم الـوارد أعـلاه في جميع دول المجلس دون استثناء.[51] وقـد بـذلت دولـة الإمـارات العربيـة المتحـدة جهوداً للتخفيف من أعباء الموكلين الأجانب عندما أجرت تعديلات على قانونهـا في شباط/ فبراير 2006، أي قبل شهر واحد من تاريخ بداية فحـص الـسياسة التجاريـة للدولة. وبموجب هذه التعديلات أصبحت عقود الوكـالات التجاريـة محـصورة في فترة زمنية معينة، وبالتالي يستطيع الموكل الأجنبي تغيير وكيله الإماراتي بعد انتهائها، ومنعت هذه التعديلات احتكار توزيع السلع الغذائية من قبل وكيل واحد.[52]

وعلى الرغم من هذه الملاحظات، لابد من الإشارة إلى أهمية فحص الـسياسات التجارية خاصة عندما يتعلق الأمر بضرورة تنظيم قواعد التجارة الخارجية بموجـب القوانين والأنظمة والقرارات الإدارية. فمراعاة الشفافية أمر يتعين التقيد به، بغـض النظر عن الانتماء إلى منظمة التجارة العالمية وعـن الموقـف مـن الاتفاقـات المتعـددة الأطراف، لأنها – الشفافية – أحد أبرز مظاهر دولة القـانون، وعنـصر أسـاسي مـن عناصر التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي.

ثالثاً: فض المنازعات التجارية

قد تتمخض عن المبادلات التجارية بـين الـدول خلافـات تتعلـق إمـا بتفـسير اتفاقياتها الاقتصادية أو تنفيذها. وقد تنجم تلك الخلافات عـن ممارسـات تجاريـة أو إجراءات قانونية تضر بمصالح الغير. وعندما يخلو النظام التجاري العالمي من قواعد ملزمة لمعالجة هذه الخلافات تصبح العلاقات الاقتصادية الدولية متوترة؛ لأن الدولة

المتضررة ستوقع عقوبات انفرادية على الدولة المخالفة تحت مسميات عديدة كالمعاملة بالمثل. وسيقود هذا الوضع إلى تردي مستوى المبادلات العالمية، وأحياناً إلى نتائج وخيمة لا تقتصر على الجانب الاقتصادي، بل تمتد لتشمل العلاقات السياسية. لذلك ظهرت قواعد فض المنازعات مع ظهور النظام التجاري العالمي عام 1947 وتطورت معه حتى وصلت إلى وضعها الراهن.

إن معالجة المنازعات التجارية كانت، بموجب اتفاق الجات القديم، تستغرق وقتاً طويلاً بسبب عدم خضوع الإجراءات لجدول زمني محدد. أما في الوقت الحاضر فقد أصبحت هذه الإجراءات محددة بصورة دقيقة، بحيث لم يعد أي نزاع يستغرق أكثر من خمسة عشر شهراً. كما تغيرت طريقة التصويت على مشروعات القرارات المتعلقة بفض المنازعات، ففي السابق كانت تتخذ بالإجماع على تأييدها؛ أي يجب أن توافق على مشروع القرار جميع الدول الأعضاء في الجات القديمة بما فيها الدولة المخالفة، أما منظمة التجارة العالمية فتتخذ قراراتها بالإجماع على عدم رفضها؛ أي أن جميع الدول الأعضاء بما فيها الدولة صاحبة الشكوى يجب ألا تصوت ضد مشروع القرار.

1. آلية فض المنازعات

تمر معالجة النزاع المعروض على منظمة التجارة العالمية بعدة إجراءات يمكن توزيعها على المراحل الأربع التالية:

المرحلة الأولى: المشاورات والمساعي الحميدة؛ إذ تحاط المنظمة علماً بنشوء النزاع وتدعو الطرفين المتنازعين إلى التفاوض بهدف التوصل إلى حل يرضيهما وينهي النزاع. وعند تعذر هذا الحل يلجأ الطرفان إلى المدير العام للمنظمة الذي يبذل جهده لتقريب وجهات نظرهما، ويتعين إنهاء الخلاف بهذه الطريقة خلال ستين يوماً.[53]

ومنذ بداية عام 1995 وحتى بداية عام 2005 نشب 324 نزاعاً تجارياً، تم معالجة 165 من النزاعات بالمفاوضات بين الأطراف المعنية،[54] أما النزاعات التي لا تجد حلاً خلال المدة المذكورة فتخضع للإجراءات المتبعة في المراحل التالية.

المرحلة الثانية: تقرير المجموعة الخاصة، حيث تقدم الدولة المتضررة شكوى إلى جهاز فض المنازعات التجارية وهو المجلس العام للمنظمة الذي يتولى خلال خمسة وأربعين يوماً من تاريخ إيداع الشكوى تشكيل لجنة يطلق عليها اسم المجموعة الخاصة، وتتكون هذه المجموعة من مختصين في القضايا المطروحة في الشكوى ولها كامل الصلاحية في كيفية البت في النزاع، كأن تستشير الخبراء في المسائل الفنية والعلمية.[55] تبدأ دراسة الشكوى بعد تقديم الملفات التي تدعم موقف كلا الطرفين المتنازعين. ويمكن لدولة أو دول أخرى الدخول في الشكوى إذا كانت لها مصلحة معينة.[56] وعلى هذه المجموعة الخاصة أن تقدم للمتنازعَين عدة توصيات واقتراحات أولية وتطلب منهما إبداء رأيهما فيها، كما أن عليها عقد اجتماعات معهما ثم تشرع بعد ذلك في مداولاتها للتوصل إلى التقرير النهائي. ويجب إصدار هذا التقرير خلال فترة لا تتجاوز ستة أشهر كقاعدة عامة أو ثلاثة أشهر إذا كان النزاع يدور حول مواد قابلة للتلف.[57] وتتسم هذه الترتيبات بالسرية،[58] ولا يحق لغير الأطراف المتنازعة الاطلاع عليها. أما التقرير النهائي فيوزع على جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية، ويتضمن دعوة الدولة المخالفة إلى الكف عن خرق القواعد التجارية المتفق عليها واتباع الطرق الكفيلة لتحقيق ذلك. وفي هذه المرحلة لا يوجد من الناحية القانونية ما يجبر الدولة المخالفة على الكف عملياً، أو التعهد بالكف عن المخالفة لأن التقرير النهائي لم يتحول إلى قرار.

المرحلة الثالثة: إصدار القرار، يتولى جهاز فض المنازعات التجارية خلال ستين يوماً من تاريخ توزيع التقرير النهائي المصادقة على هذا التقرير[59] فيتحول إلى قرار.

ويحق لأيٍّ من المتنازعين استئنافه، شريطة أن ينحصر الاعتراض في الجوانب القانونية المدروسة من قبل المجموعة الخاصة. وبتعبير آخر، لا يمكن الاعتراض على الوقائع ولا يجوز استئناف مسائل قانونية لم تبحث في تقرير المجموعة. وكما تشكل المجموعات الخاصة يشكل جهاز الاستئناف من قبل جهاز فض المنازعات.[60] ولكن على خلاف المجموعة الخاصة التي تنظر في كل قضية على حدة ثم تنتهي لتشكل مجموعة أخرى لدراسة شكوى أخرى، يتسم جهاز الاستئناف بالاستمرار ويعين أعضاؤه لمدة أربع سنوات،[61] وله إقرار أو تعديل أو رفض ما توصلت إليه المجموعات الخاصة في فترة أقصاها ثلاثة أشهر، ويتخذ قراره – الذي يصادق عليه جهاز فض المنازعات – خلال ثلاثين يوماً من تاريخ توزيعه، ما لم يقر الجهاز رفضه بالإجماع.[62] ويلاحظ أن أعضاء المجموعات الخاصة وجهاز الاستئناف حياديون وغير مرتبطين بمؤسسات الدول التي ينتمون إليها؛ ضماناً لمصداقية النظام وتشجيعاً للدول المتنازعة على اللجوء إلى المنظمة.

المرحلة الرابعة: تنفيذ القرار؛ فعلى الدولة المخالفة أن تعلن أمام جهاز فض المنازعات نيتها تنفيذ القرار الصادر بحقها، وعليها تطبيقه فوراً إلا إذا دعت الضرورة منح مدة معقولة لتنفيذه. أما إذا لم تقم بالتنفيذ فيتعين عليها التفاوض مع الدولة المتضررة بشأن منحها التعويض اللازم، كتخفيض الرسوم الجمركية على سلعة معينة مصدرة من قبل الدولة المتضررة أو منح امتيازات أوسع لهذه الدولة في ميدان تجارة الخدمات. وإذا لم يتوصل الطرفان خلال عشرين يوماً إلى اتفاق حول هذا التعويض يحق للدولة المتضررة أن تطلب من جهاز فض المنازعات الموافقة على فرض عقوبات تجارية انتقامية محدودة كإلغاء امتياز تجاري منح من قبلها للدولة المخالفة.[63] وكقاعدة عامة فإن العقوبات تنصرف إلى القطاع الذي كان محل الخلاف؛ فإذا كان النزاع يتعلق بتجارة السلع فعلى الدولة المتضررة اتخاذ عقوبات تتعلق

بالسلع أيضاً، أما إذا كانت عقوبات هذا القطاع غير كافية فيمكن اللجوء حينئذ إلى عقوبات في قطاع آخر كالخدمات.

ويلاحظ أن المساعي الحميدة ومداولات المجموعات الخاصة وإجراءات الاستئناف تعد كلها سرية. لكن يرى البعض، كالمنظمات غير الحكومية المناهضة للعولمة،[64] أن في سرية تلك الإجراءات دليلاً على أن منظمة التجارة العالمية لا تحترم مبدأ الشفافية الذي يفترض العلنية؛ في حين يعتقد البعض الآخر، خاصة أجهزة المنظمة، أن العلنية قد تقود إلى خروج النزاع من الدائرة التجارية ليدخل في إطار سياسي مما يشكل خطراً على المنظمة؛ التي لن تقدر حينئذ على اتخاذ أي قرار بشأن النزاع. أما إذا لم تقد طبيعة النزاع إلى هذه النتائج السلبية فإن المنظمة – شريطة موافقة الدول المتنازعة – لا ترفض العلنية. والدليل على ذلك أنها وجهت دعوة عام 2006 لعدد من الجامعيين والمنظمات غير الحكومية والصحفيين لمتابعة بعض اجتماعات المجموعات الخاصة بصورة مباشرة.[65]

2. فاعلية نظام فض المنازعات التجارية

يتسم النظام الحالي بدقة قواعده وسرعة إجراءاته مقارنة بذلك الذي كان معروفاً في ظل الجات القديمة. لكن ما مدى فاعلية العقوبات الانتقامية؟ وبالتالي من المستفيد عملياً من هذا النظام؟

إن العقوبات المتخذة في منظمة التجارة العالمية تختلف اختلافاً جوهرياً عن تلك التي تطبقها المؤسسات الدولية الأخرى؛ ففي إطار صندوق النقد الدولي يستطيع مجلس المحافظين تعليق عضوية الدولة المخالفة لاتفاقيته، الأمر الذي يؤدي إلى حرمانها من التسهيلات التي يمنحها الصندوق مما يجعلها في مأزق مالي يلحق الضرر

حتماً بعلاقاتها الاقتصادية الخارجية، وهذا ما حدث للسودان عام 1993. أما منظمة التجارة العالمية فلا تملك أي صلاحية تخولها اتخاذ قرارات بتعليق عضوية الدولة المخالفة، ولا يمكنها دعوة الأعضاء إلى توقيع عقوبات جماعية أو حتى جزئية؛ وإنما تسمح للطرف المتضرر فقط بتطبيق عقوبات انتقامية ضد الطرف المدان.[66]

وينتهي النزاع التجاري في ثلاث حالات؛ أولها، عندما تسحب الدولة المخالفة قرارها أو قانونها الذي أفضى إلى خرق القواعد التجارية. وثانيها، عندما تقدم تعويضاً تجارياً للدولة المتضررة إن لم ترغب في السحب. وثالثها، الخضوع للعقوبات الانتقامية إذا لم توافق على التعويض المناسب. ويلاحظ في الحالتين الأخيرتين استمرار المخالفة؛ الأمر الذي يعني أن نظام تسوية المنازعات لا يقود بالضرورة إلى معالجة المخالفات بذاتها.

وتختلف فاعلية العقوبات من دولة إلى أخرى، بحسب ثقلها الاقتصادي. فقد تؤدي العقوبات التجارية المتخذة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية ضد دولة أفريقية إلى تدهور الوضع الاقتصادي لهذه الدولة. وبالمقابل يستبعد أن يكون للعقوبات التجارية الموقعة من قبل دولة أفريقية ضد الولايات المتحدة أي تأثير على الاقتصاد الأمريكي. خلاصة الأمر، إذن، أن نظام فض المنازعات يخدم بالدرجة الأولى مصالح الأقوياء.

وخلافاً لمعظم الدول النامية، فإن لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية مجالات واسعة لاتخاذ عقوبات تجارية فاعلة ضد أي دولة حتى لو كانت دولة صناعية كبرى. فدول المجلس تمنح امتيازات مهمة للشركات الأجنبية ولديها استثمارات لا يستهان بها في الخارج وتستورد كميات كبيرة من المنتجات الزراعية والصناعية؛ علاوة

على أنها في طليعة مصدري النفط، الذي يعد مادة استراتيجية غير قابلة للاستبدال ولا يمكن أن يقلص استهلاكها دون أن تتأثر جميع الأنشطة الاقتصادية. ولئن كانت دول مجلس التعاون لا تتمتع حالياً بوحدة التمثيل في منظمة التجارة العالمية، إلا أن هذا الوضع لا يمنعها من الاعتماد على تدابير جماعية عندما تتضرر مصلحة أي منها. فقد وافقت القمة الخليجية المنعقدة عام 2005 على قرار ينص على «توحيد السياسة التجارية لدول المجلس والتعامل مع العالم الخارجي كوحدة اقتصادية واحدة». ورغم أن هذا القرار يتعلق بكيفية التفاوض مع الدول والمؤسسات الدولية بما فيها منظمة التجارة العالمية، إلا أنه ليست لوحدة التفاوض أي حكمة أو فاعلية إن لم تستند إلى مبدئها العام، وهو وحدة الدفاع عن المصالح التجارية.

3. امتناع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

خلال الفترة الواقعة بين تأسيس منظمة التجارة العالمية في الأول من كانون الثاني/ يناير 1995، وحتى 20 حزيران/ يونيو 2008 عرض أمام جهاز فض المنازعات التجارية 378 شكوى[67] ليست من بينها أي شكوى مقدمة من قبل دولة عربية خليجية ضد أي دولة، ولا من قبل دولة ما ضد دولة عربية خليجية. للوهلة الأولى يدعو هذا الوضع إلى الارتياح، لكن المبادلات الخارجية لدول مجلس التعاون واسعة جداً نظراً إلى انفتاح أسواقها أمام السلع والخدمات الأجنبية؛ الأمر الذي يقود إلى ارتفاع احتمالات تعرضها للضرر. ومن الأمثلة على ذلك حالات الإغراق التي تعانيها الأسواق الخليجية من السلع الآسيوية التي تعرض الشركات الوطنية لخسائر فادحة. ومن ثم، فإن عدم لجوء دول مجلس التعاون إلى جهاز فض المنازعات يعني أنها تحرم نفسها من حق أساسي من حقوقها المترتبة على عضويتها في منظمة التجارة العالمية.

ويعود هذا السلوك إلى عدة عوامل أبرزها أن هناك تصوراً شائعاً وغير منطقي مؤداه أن الشكوى تخلق مناخاً متوتراً في العلاقات الاقتصادية والسياسية وتعرقل حسن سير المفاوضات حول إنشاء مناطق حرة مع الدول الصناعية. لكن لو أن هذا الطرح سليم لتردت العلاقات بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي وكندا واليابان. فخلال المدة المذكورة آنفاً (من مطلع عام 1995 حتى منتصف عام 2008) قدمت هذه الدول 100 شكوى تتعلق بخلافات تجارية بينها. وكان توزيع تلك الشكاوى على النحو التالي:[68] اليابان 10، وكندا 23، والولايات المتحدة الأمريكية 29، والاتحاد الأوربي 38. وقد ضرب الاتحاد الأوربي رقماً قياسياً، حيث رفع 31 دعوى ضد الولايات المتحدة الأمريكية، أي بمعدل شكوى واحدة كل خمسة أشهر. لذا يتعين النظر إلى هذه الشكاوى بوصفها نتيجة لمتانة العلاقات وليس سبباً لتدهورها، خاصة وأن أغلب المشكلات تخص مصالح الشركات التابعة لهذه الدول ونادراً ما تمتد إلى الحكومات مباشرة. كما يتعين الاستفادة من التجارب التي تدل على إمكانية معالجة أخطر المشكلات التجارية بالمفاوضات التي تفضي إلى حلول تخدم مصالح الأطراف المتنازعة. ومن أمثلة ذلك المشكلات التي أثارها قانون داماتو الأمريكي لعام 1996 الذي نص توقيع عقوبات تجارية ومالية ضد أي شركة تستثمر في ليبيا أو إيران.[69] وقد جاء الرد الأوربي سريعاً عندما رفع شكوى ضد الولايات المتحدة، على أساس أن هذا القانون يضر بشركات نفطية أوربية، وبخاصة شركات فينا الألمانية وآجيب الإيطالية وبتروفينا البلجيكية وتوتال الفرنسية. فلم يكن من جهاز فض المنازعات إلا أن أصدر قراراً يقضي بضرورة سحب هذا القانون. لكن الإدارة الأمريكية لم تنفذ القرار. وبعد مفاوضات دامت سنتين توصل الطرفان المتنازعان إلى حل يخدم مصالحهما وهو إلغاء العقوبات ضد الشركات الأوربية، والإبقاء على القانون نافذ المفعول.

ويعود عدم لجوء دول مجلس التعاون إلى نظام تسوية المنازعات التجارية إلى استحواذ النفط على القسط الأكبر من صادراتها، ووجود جهاز خاص بالمنازعات الخليجية البينية، وضعف تأثير القطاع الخاص.

فبالنسبة للنقطة الأولى نجد أن مفهوم الإغراق لا ينطبق عملياً على سياسات تصدير النفط؛ إذ لم يحدث قط تثبيت سعر البرميل في السوق العالمية بأقل من كلفة الإنتاج أو سعر بيعه في أسواق الدول المصدرة للنفط (راجع الفقرة المتعلقة بمكافحة الإغراق في الفصل الثالث).

وبالنسبة للنقطة الثانية يلاحظ أن دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ترتبط بعدد كبير من المعاهدات التي تنظم علاقاتها الاقتصادية البينية، لاسيما في الميدان التجاري. وتستوجب متانة هذه العلاقات معالجة الخلافات التجارية البينية في إطار الأجهزة الخليجية لا في إطار منظمة التجارة العالمية. لذلك تم إنشاء مركز التحكيم التجاري الخليجي في عام 1995، بموجب قرار صادر عن رؤساء دول المجلس، ليختص بالنظر في المنازعات التجارية الناشئة بين الأفراد أو الشركات أو الحكومات، وقراراته واجبة التنفيذ في جميع دول المجلس، مثلها مثل أي حكم صادر عن محكمة وطنية.[70]

كما أن العلاقة وثيقة بين تأثير القطاع الخاص على سياسة الدولة وبين اللجوء إلى منظمة التجارة العالمية لفض المنازعات التجارية. فعند إلقاء نظرة على فحوى الشكاوى المقدمة من قبل الدول الصناعية يلاحظ أن أغلبها ينصب على الدفاع عن مصالح شركات القطاع الخاص. ولما كانت السياسات الاقتصادية تعتمد على هذه الشركات، ولما كانت هذه الأخيرة لا تستطيع مخاطبة منظمة التجارة العالمية يصبح

من البديهي أن تستجيب حكوماتها لطلباتها عندما تتعرض مصالحها للخطر. أما شركات القطاع الخاص في دول مجلس التعاون، وعلى الرغم من أهميتها الاقتصادية، فإن تأثيرها على سياسة الدولة لايزال ضعيفاً.

ولا يقتصر إهمال الاستفادة من نظام فض المنازعات على دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية بل يشمل جميع الدول العربية الأخرى والأفريقية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية؛ فلا توجد دولة عربية أو أفريقية قدمت شكوى ضد الغير، علماً أنها تعاني من جراء مشكلات النظام التجاري العالمي والعراقيل أمام صادراتها رغم بعض الامتيازات الممنوحة لها. ويمكن تبرير هذا الموقف باعتماد اقتصاداتها وماليتها اعتماداً أساسياً على المساعدات الممنوحة لها من قبل الدول الصناعية. فهي تجد صعوبة، أو على الأقل حرجاً، في تقديم شكوى تجارية ضد المانحين خشية أن تقود إلى تقليص أو إلغاء المساعدات، خاصة وأن منظمة التجارة العالمية غير مؤهلة للنظر في المساعدات. ولا ينطبق ذلك على دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية لأنها ليست متلقية للمساعدات الخارجية بل مانحة لها.

لا يتوقف الدفاع عن المصالح التجارية عند المفاوضات المتعددة الأطراف التي تضع القواعد العامة لتنظيم التجارة العالمية، بل يمتد إلى كيفية الاستفادة من هذه القواعد. إن التزام مجلس التعاون لدول الخليج العربية بالنتائج المتمخضة عن هذه المفاوضات والمتمثلة بفتح أسواقها أمام السلع والخدمات الأجنبية المتنوعة مقابل ندرة السلع المصنعة والخدمات الخليجية في الأسواق العالمية هو بحد ذاته خسارة تجارية واضحة. وتزداد هذه الخسارة عند إضافة عدم ممارسة الحقوق المترتبة على العضوية في منظمة التجارة العالمية، وفي مقدمتها اللجوء إلى نظام فض المنازعات.

الفصل الثاني

الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف

تسري الاتفاقات المتعددة الأطراف على جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية،[1] وتهدف إلى تحرير التجارة الخارجية من القيود غير الضريبية والرسوم الجمركية. ويعتمد هذا التحرير على مبدأ المساواة الذي يتفرع عنه مبدآن هما: أولاً، الدولة الأَوْلى بالرعاية، وثانياً، المعاملة الوطنية؛ فبموجب المبدأ الأول، تلتزم الدولة التي تمنح امتيازاً تجارياً لدولة أخرى بمنح هذا الامتياز لجميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. فمثلاً عندما تقرر الدولة تقليص الرسوم الجمركية على وارداتها الغذائية من دولة ما، فإن هذا التقليص يجب أن يسري على الواردات الغذائية من الدول الأخرى. والنتيجة النهائية أن تعامل جميع الواردات بصورة متساوية. وإذا كان مبدأ الدولة الأولى بالرعاية يتعلق بعدم التمييز بين الواردات فإن مبدأ المعاملة الوطنية يرتبط بعدم التمييز بين المنتجات الأجنبية والمنتجات الوطنية المماثلة. فلا يجوز أن تخضع المواد الغذائية المستوردة لمواصفات صحية تفوق تلك التي تخضع لها المواد الغذائية الوطنية. وتسري المساواة بهذا المفهوم على تجارة السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

لكن هذه المساواة غير مطلقة بل تعرف عدة استثناءات يمكن حصرها في ثلاثة أشكال: الحماية من المنافسة الأجنبية غير المشروعة، والتكتلات التجارية (التي سوف تأتي تفاصيلها في الفصل الثالث من هذا الكتاب)، أما الشكل الثالث فيخص المعاملة التفضيلية للدول النامية.

وقد وضعت الدول الصناعية الاتفاقات المتعددة الأطراف لتنظيم تجارتها الخارجية البينية. وبعد انضمام الدول النامية إلى الجات القديمة، ومن ثم إلى منظمة التجارة العالمية أصبح من الضروري إجراء بعض التعديلات على هذه الاتفاقات بحيث تتلاءم مع الوضع الاقتصادي لهذه الدول، فظهرت المعاملة التفضيلية، وباتت الدول غير متساوية أمام النظام التجاري العالمي. وقد تعرضت هذه المعاملة للانتقادات؛ إذ يرى البعض[2] أن الرفاهية الاقتصادية في العالم لا تتحقق إلا بتحرير التجارة الخارجية تحريراً كاملاً، ودون اتخاذ إجراءات لصالح بعض الدول. وبحسب هذا الرأي، فإن المعاملة التفضيلية تشوه التجارة العالمية وتحول بالتالي دون تحقيق الرفاهية الاقتصادية.

يصور هذا الطرح المعاملة التفضيلية وكأنها محاباة للدول النامية لتحسين صادراتها، في حين أنها ليست سوى مرحلة انتقالية محصورة في فترة زمنية محددة، تتولى خلالها هذه الدول اتخاذ التدابير القانونية والاقتصادية اللازمة حتى تتكيف مع الاتفاقات التي فرضتها الدول الصناعية.

أضف إلى ذلك أن هذه المرحلة الانتقالية انتهت في الوقت الحاضر في أغلب الحالات، وبالتالي أصبحت غالبية الدول النامية تعامل معاملة الدول الصناعية. ويرى بعض الكتاب أن نصوصاً متعلقة بهذه المعاملة لا تتمتع بعنصر الإلزام بل تنطوي على شيء من قبيل الرجاء الذي قد يتحقق وقد لا يتحقق، بحسب أهواء الدول الصناعية.[3] كما أن بعض الدول النامية خاصة دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تطبق، قبل وبعد انضمامها لمنظمة التجارة العالمية، رسوماً جمركية منخفضة؛ أي أن أسواقها تتمتع بدرجة عالية من الانفتاح أمام المنتجات الأجنبية.

ولا يتأتى تشويه التجارة العالمية من المعاملة التفضيلية بقدر ما يتأتى من عـدم تنفيـذ الالتزامات بتحرير التجارة الخارجية. ومـن الإجـراءات التـي تقيـد هـذه التجـارة، المغالاة في سياسات مكافحة الإغراق التي تحد من تنمية الصادرات.

أولاً: تجارة السلع

بحسب الإحصاءات الصادرة عن منظمة التجارة العالمية بلغت الـصادرات السلعية العالمية 58 مليار دولار عام 1948 وارتفعت لتـصل 11762 مليـار دولار عام 2006. وشهدت هذه الفترة تغييرات كبيرة في الأهمية النسبية لتجـارة الـدول الصناعية والنامية؛ ففي بداية الفترة كانت الصادرات السلعية للولايات المتحـدة الأمريكية وبريطانيا وكندا تعادل 48.5٪ من الـصادرات العالميـة، ثـم هبطـت في نهايتها إلى 15.9٪. وبالمقابل انتقلت صادرات ألمانيا واليابـان والـصين مـن 2.7٪ إلى 23.1٪ من الصادرات العالمية.[4] كما تحسنت الصادرات الآسـيوية وصـادرات أمريكا اللاتينية، في حين تدهورت بـشدة الـصادرات الأفريقيـة. وفي عـام 2006 أصبحت الصادرات السلعية الألمانية (1112 مليـار دولار) تحتـل المركـز العـالمي الأول تليها الولايات المتحدة الأمريكية (1037 مليارات دولار) ثم الصين (969 مليار دولار) فاليابان (647 مليار دولار) وفرنسا (490 مليار دولار). وتستحوذ الصادرات السلعية للمملكـة العربيـة الـسعودية البالغـة 209 مليـار دولار عـلى المرتبة العربية الأولى والعـالمية الثـامنة عشرة. وتأتي الـصادرات الـسلعية لدولـة الإمـارات العربيـة المتحـدة البالغـة 139 مليـار دولار في المرتبـة العربيـة الثانيـة والعالمية الرابعة والعشرين.[5]

الجدول (3)

التجارة الخارجية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

(بملايين الدولارات)[6]

السنة	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري	الميزان الجاري
1980	156514	48807	107707	71043
1985	63803	38521	25282	-234
1990	86051	43884	42167	7187
1995	105388	65144	40244	1848
2000	175945	76878	99067	51277
2001	160416	81217	79199	33894
2002	167835	89260	78575	24668
2003	213696	105316	108380	51848
2004	294362	138562	155800	83351
2005	393492	158545	234948	162417
2006	463970	194153	269817	190479

تعتمد صادرات دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية على النفط بالدرجة الأولى؛ فكلما ارتفعت أسعار هذه المادة زاد حجم الصادرات والعكس بالعكس. ويلاحظ أن الميزان التجاري في دول المجلس يحقق فائضاً يرتفع وينخفض تبعاً للسوق النفطية والأحوال الاقتصادية. فخلال الفترة 1980 – 2006 لم يسجل هذا الميزان عجزاً إلا في عامي 1991 و 1992 وفي دولتين فقط هما الكويت والبحرين. ويوضح الجدول (3) أن صادرات دول المجلس ارتفعت من نحو 156 مليار دولار في عام 1980 إلى حوالي 464 مليار دولار في عام 2006 أي بنسبة 267٪. في حين

ارتفعت الصادرات السلعية العالمية خلال الفترة نفسها من 1901 مليار دولار إلى 11762 مليار دولار؛ أي بنسبة 518٪. بمعنى أن زيادة الصادرات الخليجية أقل بكثير من زيادة الصادرات العالمية، الأمر الذي أدى إلى تراجع الأهمية التجارية لدول المجلس؛ ففي عام 1980 كانت صادراتها تعادل 8.2٪ من الصادرات العالمية، ثم هبطت تدريجياً لتصل عام 2005 إلى 3.9٪ منها، ويبين الجدول (4) علاقة الصادرات والواردات الخليجية بالصادرات والواردات العالمية.

الجدول (4)

نسب التجارة الخارجية الخليجية مع العالم لعام 2006 [7]

الدولة	الصادرات إلى العالم (٪)	الواردات من العالم (٪)
دولة الإمارات العربية المتحدة	1.13	0.71
مملكة البحرين	0.09	0.07
المملكة العربية السعودية	1.78	0.52
سلطنة عمان	0.18	0.08
دولة قطر	0.22	0.09
دولة الكويت	0.49	0.11
المجموع	**3.89**	**1.58**

يعكس هذا الوضع، من ناحية، عدم استطاعة دول مجلس التعاون الاستفادة من تحرير التجارة السلعية، ويدعوها من ناحية أخرى إلى تطوير صناعاتها النفطية والغازية والتحويلية والعمل قدر الإمكان على دعم صادراتها عند إبرام اتفاقيات مناطق التجارة الحرة.

وقد انبثق عن الجولة الأولى للمفاوضات التجارية الاتفاق العام للتعرفة الجمركية والتجارة؛ أي الجات 1947. ثم أجريت عليه عدة تعديلات في الجولات اللاحقة فأصبح منذ نهاية جولة أروجواي يعرف باسم الجات 1994. ويرتكز هذا الاتفاق على خمسة أسس هي: مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومبدأ المعاملة الوطنية، وإحلال الرسوم الجمركية محل القيود غير الضريبية، وربط الرسوم الجمركية، وتخفيض هذه الرسوم تدريجياً. لكن هذا الاتفاق يمثل فقط الإطار العام للمفاوضات المنصبة على سلع محددة. لذا ظهر في جولة أروجواي اتفاق الملابس والمنسوجات واتفاق المنتجات الزراعية؛ وسوف تظهر في المفاوضات اللاحقة اتفاقات تخص سلعاً أخرى خاصة في الميدان الصناعي.

1. تجارة السلع الصناعية

في عام 2006 وصلت الصادرات الصناعية العالمية إلى 10534 مليار دولار؛ أي 91.7٪ من الصادرات السلعية و74.0٪ من الصادرات الإجمالية. ويحتل الوقود المرتبة الأولى تليه سلع تكنولوجيا المعلومات ثم المواد الكيماوية والسيارات فالملابس والمنسوجات. وتبلغ صادرات الوقود 1771 مليار دولار؛ أي 15.4٪ من الصادرات السلعية و12.4٪ من الصادرات الإجمالية. وهي على خلاف السلع الصناعية الأخرى تتسم بالتذبذب الحاد، حيث سجلت هبوطاً بنسبة 1٪ عام 2002 وارتفاعاً بنسبة 23٪ عام 2006. في حين تشهد صادرات السلع الصناعية الأخرى ارتفاعاً مستقراً نسبياً يتراوح بين 7٪ و18٪.[8]

وقد مر تنظيم التجارة السلعية بعدة مراحل؛ فالجولات الخمس الأولى من المفاوضات كانت تقتصر، من الناحية العملية، على الدول الصناعية وتتخذ شكلاً

ثنائياً لتخفيض الرسوم الجمركية، ثم تعمم نتائجها على الدول النامية وفق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية. وقد نظمت الجولة السادسة (كينـدي) إجراءات مكافحة الإغراق، والجولة السابعة (طوكيو) القيود الكمية والمعاملة التفضيلية للدول النامية. وأوضحت هذه الجولات صعوبة تحرير تجارة السلع الصناعية باتفاق واحد، لذلك اتجهت المفاوضات إلى مناقشة كل سلعة على حدة، الأمر الذي أدى إلى تعقيد آلية تحرير القطاع الصناعي. وخلال جولة أروجواي تم الاتفاق على تحرير تجارة الملابس والمنسوجات والأثاث والمشروبات الكحولية والمعدات الطبية والأدوات الزراعية وألعاب الأطفال والفولاذ والورق.

إن التحرير التجاري يبدأ، مبدئياً، بإلغاء القيود الكمية فوراً لتحل الرسوم الجمركية محل تلك القيود، ثم يجري تخفيض هذه الرسوم تدريجياً حتى حذفها كلياً. أما من الناحية العملية فالتحرير لم يتم على هذا النحو، وأوضح مثال على ذلك تنظيم تجارة الملابس والمنسوجات. وللتعرف على هذا التنظيم لابد من العودة إلى عام 1974 عندما فرضت الدول الصناعية اتفاق الألياف الذي كان يهدف إلى حماية منتجاتها المحلية من المنافسة الخارجية عن طريق تقليص وارداتها من المنسوجات والملابس الجاهزة. ويضع الاتفاق حصة للاستيراد من حوالي أربعين دولة نامية من بينها دول عربية، وفي أغلب الأحيان كانت هذه الحصة تتحدد وفق ما سمي بالتقييد الاختياري للصادرات، وبموجبه توافق الدولة المصدرة على تقليص صادراتها وإلا فرضت عليها عقوبات تجارية، كمنع وصول سلعها إلى أسواق الدول الصناعية. وبالطبع كان هذا الاتفاق مخالفاً لقواعد الجات لأنه يضع قيوداً تمييزية على التجارة الدولية.

أدى اتفاق الألياف إلى ارتفاع أسعار المنسوجات والملابس في الدول الصناعية فتضرر المستهلكون خاصة أصحاب الدخول الضعيفة. وتبين إحدى الدراسات[9] أن

المكاسب التي حققها هذا الاتفاق للعمال في هذه الدول كانت أقل بكثير من الخسائر التي تحملها المستهلكون. لذلك وبعد تطبيق دام عشرين سنة، قررت هذه الدول في مفاوضات أروجواي فكّه، فحل محله اتفاق المنسوجات والملابس. وبموجب هذا الوضع يتعين المرور بأربع مراحل مدتها عشر سنوات يتم خلالها، وعلى التوالي، تحرير 16٪ و17٪ و18٪ و49٪ من قيمة الواردات الكلية لتلك السلع. عندئذ أصبحت تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة متحررة كلياً من القيود الكمية عام 2005.[10] وهناك جهاز خاص تابع لمنظمة التجارة العالمية قد أشرف على هذه المراحل ووضع تقريراً عن كل مرحلة. ولم يكن تنازل الدول الصناعية عن اتفاق الألياف بدون مقابل؛ فقد منحتها اتفاقات أروجواي الحق في فرض رسوم جمركية مرتفعة. وبالتالي تحقق هذه الرسوم، في نهاية المطاف، الهدف الذي كان يسعى إليه اتفاق الألياف. وقد أدى هذا الأمر إلى تذمر الدول النامية التي تؤكد أن الالتزامات المتفق عليها في جولة أروجواي لم تنفذ بصور مقبولة.

وتختلف أهمية صناعة الملابس والمنسوجات وتجارتها في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية؛ ففي عام 2004 بلغت القيمة المضافة لهذه الصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة 1434 مليون دولار، ومن هذا الجانب تحتل الدولة المرتبة العربية الرابعة بعد مصر والمغرب وتونس. أما في الدول الخليجية الخمس الأخرى مجتمعة فلا تتجاوز 963 مليون دولار؛ أي أقل من نصف القيمة المضافة في المغرب.[11] وقطعت دولة الإمارات العربية المتحدة شوطاً بعيداً في تجارة الملابس والمنسوجات خلال فترة وجيزة من الزمن؛ ففي عام 1990 لم تكن صادراتها تتجاوز 152 مليون دولار ثم ارتفعت عام 2006 إلى 2517 مليون دولار؛[12] أي بمعدل سنوي قدره 97٪ وبذلك أصبحت أكبر دولة عربية مصدرة لهذه المواد، وباتت تحتل المرتبة العالمية

الخامسة عشرة من حيث صادرات المنسوجات. لكن هذا التطور لا يتأتى من ارتفاع الإنتاج المحلي بقدر ما ينجم عن تزايد الواردات التي انتقلت خلال الفترة المذكورة من 1497 مليون دولار إلى 5248 مليون دولار؛ أي أن هذا الصنف يغلب عليه طابع إعادة التصدير. ويلاحظ عموماً أن دول مجلس التعاون، بما فيها دولة الإمارات العربية المتحدة، تعاني عجزاً مزمناً في ميزان تجارة الملابس والمنسوجات.

ومن جانب آخر انبثق عن المؤتمر الأول لمنظمة التجارة العالمية المنعقد بسنغافورة عام 1996، الاتفاقُ حول تكنولوجيا المعلومات الذي يسعى إلى الإلغاء التام للرسوم الجمركية. وخلافاً لتنظيم تجارة الملابس والمنسوجات، لم ينظم هذا الاتفاق القيود غير الجمركية التي ستعالَج في فترات لاحقة عن طريق المفاوضات التي تشرف عليها لجنة مختصة تابعة للمنظمة. وتشمل تلك القيود سلع تكنولوجيا معلومات الحاسبات وشاشاتها وقطعها كالأقراص الصلبة والطابعات ومعدات الاتصال كالفاكس والمودم. وتشهد صادرات هذه السلع نمواً متسارعاً، حيث بلغت 1451 مليار دولار عام 2006 أي 12.6٪ من الصادرات السلعية العالمية، و10.2٪ من الصادرات الكلية.[13] وهي بذلك تحتل المرتبة العالمية الثانية بعد الوقود. ويتميز الاتفاق حول تكنولوجيا المعلومات بأن الانضمام إليه يعد اختيارياً. وفي الوقت الحاضر يبلغ عدد الدول الموقعة عليه 70 دولة تمثل 97٪ من تجارة تكنولوجيا المعلومات، منها دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية باستثناء دولة قطر ودولة الكويت.

أما المفاوضات الحالية التي انطلقت بعد المؤتمر الوزاري الرابع عام 2001 فتتناول المبادرات المقدمة من قبل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بشأن

تحرير تجارة السلع التي تهمها. ومن بين هذه المبادرات الوثيقة المقدمة من دولة الإمارات العربية المتحدة إلى المنظمة حول تحرير الألمنيوم؛[14] فقد عكست الوثيقة رغبة الدولة في إلغاء الرسوم الجمركية على تجارة هذه المادة التي سجلت صناعتها تقدماً كبيراً خلال فترة قصيرة نسبياً. ونتيجة للاستخدامات العديدة لهذه المادة في صناعات الأدوات المنزلية والبناء والسيارات والتعليب، وبالنظر إلى وفرة الطاقة التي تعتمد عليها صناعة هذه المادة، وأيضاً بسبب ارتفاع الطلب العالمي عليها، تتزايد الاستثمارات في هذا المجال ويتحسن الإنتاج بصورة مستمرة حتى أصبحت دولة الإمارات العربية المتحدة تصنف ضمن الدول العشر الأوائل المنتجة للألمنيوم في العالم. فقد بلغ إنتاج الدولة 850 ألف طن عام 2006 ويتوقع أن يصل إلى 1.6 مليون طن عام 2010 [15] وإلى 2.5 مليون طن عام 2015.[16] وتصدر الدولة القسط الأكبر من إنتاجها إلى اليابان وبعض دول الاتحاد الأوربي. وبلغ سعر الطن في السوق العالمية 3370 دولاراً في منتصف آب/ أغسطس 2008 بمعنى أن حصيلة صادرات دولة الإمارات من هذه المادة لا تقل عن 2.5 مليار دولار. من هنا فإن أهمية هذه المادة في الميزان التجاري الإماراتي تفسر حرص الدولة على العمل من أجل تحرير الألمنيوم من الرسوم الجمركية.

كما تسعى دول مجلس التعاون إلى تحرير البتروكيماويات التي تحتل مرتبة الصدارة في صناعاتها التحويلية. وبحسب إحدى الدراسات[17] ستصبح هذه الدول في القريب العاجل أكبر منتج ومصدر للمواد البتروكيماوية في العالم، بسبب الأهمية المطردة التي تحظى بها هذه الصناعة، حيث بلغ المجموع التراكمي الخليجي للاستثمارات البتروكيماوية 37 مليار دولار حتى نهاية عام 2002، وستضاف إليه مبالغ أخرى قدرها 40 مليار دولار خلال السنوات الثلاث القادمة. ويأتي ازدهار

هذه الصناعة التي انطلقت منذ نهاية السبعينيات من القرن العشرين بسبب انخفاض كلفة الإنتاج؛ إذ تذكر دراسة[18] أن الكلفة في الخليج مقارنة بأوربا تقل بنسبة 16٪ في الأيثيل و58٪ في الأمونيا و70٪ في الميثانول. ويعود هذا الفرق الشاسع، بحسب هذه الدراسة، إلى اعتماد الصناعات البتروكيماوية الأوربية على تكنولوجيا قديمة قياساً بتلك التي تستخدم حالياً في دول مجلس التعاون. كما تستهلك هذه الصناعات كميات كبيرة من النفط والغاز الطبيعي، وهما مادتان متوافرتان في دول المجلس، وبأسعار منخفضة.

2. تجارة المنتجات الزراعية

يسري الاتفاق المتعدد الأطراف على مختلف أنواع السلع الزراعية؛ كالفواكه والخضر واللحوم والدهون والحبوب والبذور والسكر والتبغ والقطن والحرير والصوف والجلود، لكنه لا يسري على الأسماك ومنتجاتها.[19] أما حجم الصادرات الزراعية العالمية فقد بلغ 945 مليار دولار عام 2006 أي 8.2٪ من الصادرات السلعية و6.6٪ من الصادرات العالمية الإجمالية.[20]

أ. تنظيم تجارة المنتجات الزراعية

تتعهد الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بنفاذ هذه المنتجات إلى أسواقها عن طريق إلغاء القيود غير الجمركية كمنع الاستيراد أو نظام الحصص؛ وعليها إحلال الرسوم الجمركية محل تلك القيود. ويحق لهذه الدول تطبيق الرسوم الجمركية التي تراها مناسبة لتأدية نفس الحماية التي كانت تؤديها القيود غير الجمركية. وبعد إنجاز عملية الإحلال هذه، تتعهد الدول بتخفيض رسومها الجمركية المفروضة على وارداتها

الزراعية، سواء أكانت مشمولة بتلك القيود أم غير مشمولة بها. وقد حدد الاتفاق المتعدد الأطراف متوسط التخفيض في الدول الصناعية بنسبة 36٪ خلال ست سنوات اعتباراً من تاريخ تأسيس منظمة التجارة العالمية، شريطة ألا يقل التخفيض عن 15٪ لكل سلعة زراعية مستوردة. وعلى الدول النامية إجراء تخفيض قدره 24٪ خلال عشر سنوات اعتباراً من نفس التاريخ بشرط ألا يقل عن 10٪ لكل سلعة. أما الدول الأقل نمواً فهي غير معنية بهذا التخفيض. وحتى لا ينجم عن هذا التحويل مشكلات اقتصادية، سمحت المادة الخامسة من الاتفاق بتطبيق رسوم وقائية خاصة في حالة الزيادة المفاجئة للواردات الزراعية، لكن هذا السماح لا يُمنح للدول الحديثة الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.[21]

على الصعيد العملي أدى هذا التنظيم إلى فرض رسوم جمركية مرتفعة جداً في الدول الصناعية، بحيث أصبح نفاذ المنتجات الزراعية الأجنبية إلى أسواقها يواجه صعوبات أكثر شدة من السابق. كما أن حرمان الدول الحديثة العضوية من الرسوم الوقائية الخاصة لا يستند إلى اعتبارات مقنعة، ناهيك عن تفريطه في مبدأ المساواة بين الدول في الحقوق والالتزامات؛ خاصة وأن هذا الحرمان يقتصر عملياً على الدول النامية، إذ لا توجد دولة صناعية ينطبق عليها وصف العضوية الحديثة.

وبطبيعة الحال، التزمت الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتحويل القيود الكمية إلى رسوم جمركية، لكنها لم تخفض هذه الرسوم على النحو المذكور أعلاه؛ فلاتزال هذه الرسوم مرتفعة جداً رغم مرور 13 عاماً على إنشاء المنظمة، الأمر الذي يشير إلى أن تحرير تجارة المنتجات الزراعية لايزال بعيد المنال. ففي الوقت الحاضر تفرض رسوم جمركية على استيراد اللحوم بنسبة 41٪ في الاتحاد الأوربي

و45٪ في اليابان؛ وعلى استيراد الحبوب بنسبة 53٪ في الاتحاد الأوربي و191٪ في اليابان؛ وعلى استيراد الألبان بنسبة 87٪ في الاتحاد الأوربي و322٪ في اليابان.[22] إزاء هذا الوضع وجدت الدول النامية، ومنها دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، في اتفاقيات الشراكة مع الدول الصناعية منفذاً لتصريف منتجاتها الزراعية والصناعية. لكن هذه الاتفاقيات التي تحمل اسم مناطق التبادل الحر لم تقد إلى التحرير الكامل.

إن المشكلات التجارية للدول النامية لا تقتصر على ارتفاع الرسوم الجمركية المفروضة على صادراتها، بل تشمل أيضاً الدعم الذي تقدمه الدول الصناعية لمنتجاتها الزراعية. وليس هذا الدعم حديث العهد بل يعود إلى العقود الماضية، لكنه كان يقرر لأسباب ظرفية؛ فقد كانت الولايات المتحدة وأوربا تعانيان في بعض المواسم من فائض الإنتاج الزراعي الذي يقود إلى هبوط أسعار المنتجات الزراعية بفعل عوامل العرض والطلب، مما يؤدي إلى انخفاض مستوى معيشة المزارعين. ولمعالجة هذه المشكلة اتبعت الولايات المتحدة الأمريكية سياسة إتلاف الفائض ومنح مساعدات للمزارعين لقاء عدم استغلال مساحات معينة من أراضيهم. كما اعتمدت أوربا هذا النوع من المساعدات إضافة إلى دعم آخر يمنح للمصدرين. لكن سرعان ما تحولت الإجراءات الظرفية إلى ممارسات دائمة؛ وبات المزارعون الأوربيون ينظرون إلى هذه المساعدات وكأنها حق مكتسب لا يجوز المساس به مهما تغيرت الأحوال، وإلا تدهور مستوى معيشتهم؛ إذ إن 50٪ منهم يحققون دخلاً من أنشطتهم يقل عن الحد الأدنى للأجور، و 40٪ من المزارعين الفرنسيين يحصلون على دخل يقل عن هذا الحد.[23] وأصبح المصدرون يطالبون بالدعم حتى في حالة عدم وجود فائض في الإنتاج، عندئذ اختلت موازين المنافسة؛ فعندما تدعم الدولة

المزارعين أو المصدرين تصبح أسعار منتجاتها وصادراتها منخفضة مقارنة بأسعار المنتجات المماثلة لدولة أخرى لا تقرر مثل هذا الدعم، وبالتالي تتدهور صادرات البعض على حساب البعض الآخر لأسباب لا تتعلق بالمنافسة بل بتدخل الدولة. ولا يؤثر هذا الوضع على الميزان التجاري فحسب، وإنما على مستوى معيشة المزارعين كذلك. فإذا كان الدعم في الدول الصناعية يزيد رفاهية المزارعين فيها فإنه في الوقت نفسه يزيد فقر المزارعين في الدول النامية.

وحتى تتساوى شروط المنافسة ينبغي اختيار أحد حلين؛ فإما أن تمنح جميع الدول دعماً مماثلاً لصادراتها الزراعية، وهذا غير ممكن لأسباب مالية وإدارية، وإما أن يلغى الدعم كلياً، وهذا ما يجري عليه العمل في منظمة التجارة العالمية. وبموجب الاتفاق المتعدد الأطراف، لامناص من التفرقة بين نوعين من الدعم؛ أولهما دعم يسري عليه الإلغاء لأنه يشوه التجارة الخارجية، وهو الذي يقدم للمنتجين والمصدرين. وثانيهما دعم لا يسري عليه الإلغاء لأنه غير مشوه للتجارة الخارجية، وهو الذي لا يرتبط بالإنتاج أو الأسعار، شريطة أن يمنح من قبل الميزانية العامة وفق برامج محددة؛ أهمها مكافحة الآفات الزراعية والتدريب والمعونات الغذائية المحلية والتأمين على المزارعين. كما لا يسري الإلغاء على الدعم المقدم من قبل الدول النامية لتشجيع التنمية الريفية عن طريق الاستشارات وتوفير المستلزمات الزراعية وإعانة المزارعين من ذوي الدخول الضعيفة.

على الصعيد العملي لم تسجل المفاوضات التجارية تقدماً بشأن الدعم الزراعي المشوه للتجارة نظراً إلى اختلاف مواقف الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية؛ ففي المؤتمر الوزاري الثالث المنعقد بسياتل دعت الولايات المتحدة الأمريكية إلى الإلغاء التام والفوري لدعم الصادرات، في حين وافق الاتحاد الأوربي مبدئياً على

التخفيض التدريجي، وتطالب الدول النامية بمعاملة تفضيلية، وتحـاول دول أخـرى كالهند الحصول على موافقة استثنائية بشأن زيادة دعم صـادراتها الزراعيـة.[24] لكـن لم يستطع المؤتمر إيجاد الحل المناسب لهذه المشكلة؛ الأمر الذي أدى إلى فشله.

وفي المؤتمر الوزاري الرابع المنعقد بالدوحـة عـام 2001 نـصت الفقـرة 13 مـن البيان الختامي،[25] والمتعلقة بتجارة المنتجات الزراعية، على ما يلي «دون الحكم المسبق على النتائج النهائية للمفاوضات، فإننا نلتـزم بـإجراء مفاوضـات شـاملة تهـدف إلى تحسين فتح الأسواق وخفض جميع أشكال دعم الصادرات مع الأخذ بنظر الاعتبـار إمكانيـة إلغـاء هـذا الـدعم تـدريجياً». فالمفاوضـات تهـدف إذن إلى "تحـسين فـتح الأسواق"، وهو أمر لابد منه لتحرير تجارة المنتجات الزراعية، ويعكس رغبـة جميـع الدول المصدرة لهـذه المنتجـات. وتـدعو هـذه الفقـرة بـصورة غـير مبـاشرة الـدول الصناعية إلى إلغاء القيـود الكميـة وتقلـيص الرسـوم الجمركيـة. لكـن المفاوضـات المذكورة تسعى أيضاً إلى «خفض جميـع أشـكال دعـم الـصادرات مـع الأخـذ بنظـر الاعتبار إمكانية إلغاء هذا الدعم تدريجياً». وقد وضعت هذه العبارة لإرضاء الطرف الأمريكي المتكتل مع أربع عشرة دولة مصدرة للمنتجـات الزراعيـة منهـا البرازيـل وأستراليا وكندا، التي تصر جميعها عـلى وجـود تنـاقض بـين تحريـر التجـارة ودعـم الصادرات. وبطبيعة الحال لا ينسجم هذا الطرح مع مصالح الاتحـاد الأوربي الـذي يخصص الجزء الأكبر من ميزانيته لدعم الصادرات الزراعية الأوربية، كـما يتعـارض مع السياسة الزراعية الجماعية وهي معاهدة أوربية تمنح إعانـات زراعيـة. أضـف إلى ذلك أن الحكومات الأوربية لا ترى في الملف الزراعـي مجـرد تجـارة فحـسب، وإنـما يتضمن كذلك جوانـب أمنيـة تـرتبط بالاكتفـاء الـذاتي، وجوانـب سياسـية تتعلـق بأصوات الناخبين المزارعين وبضغوط الشركات الزراعية.

وقد صادق الاتحاد الأوربي على الفقرة 13 مـن البيـان الختـامي لمـؤتمر الدوحـة المذكور، بعد أن تم تضمينها عبارة تشير إلى استمرار المفاوضات «دون الحكم المسبق على النتائج النهائية»؛ لأنها، ببساطة، تعني عدم وجـود تـاريخ محـدد لإلغـاء الـدعم الزراعي؛ ومن ثم لا تلتزم أوربا بتعديل السياسة الزراعية الجماعية وفق جدول زمني مفروض عليها من خارج مؤسساتها. وهكذا تـشكل هـذه الـصيغة التوفيقيـة لملـف تجارة المنتجات الزراعية الحد الأدنى لجميع الأطراف، وبدونها يصبح مؤتمر الدوحـة عبارة عن "سياتل" ثانية.

وقد حدد مؤتمر الدوحة موعـداً للمفاوضـات الزراعيـة عـلى أن تنتهـي في نهايـة آذار/ مارس 2003، وحث الدول على تقديم التزاماتها قبل انعقاد المؤتمر الخامس نهايـة عام 2003. ولأن الدول لم تلتزم بذلك، صدرت عن المنظمة وثيقة جديدة تدعى صفقة تموز/ يوليو 2004 تتضمن صيغة أخرى للمفاوضات[26] التي لاتزال متعثرة.

ولعل من المناسب تحليل الموقف الأمريكي المعارض للـدعم والمنـسجم بالتـالي مع الاتفاق المتعدد الأطراف ومع تطلعات غالبية الدول النامية. فهذا الموقف يـوحي بأن الولايات المتحدة الأمريكية لا تقدم دعماً للمنتجين الزراعيين والمـصدرين فيهـا، في حين أنها أكبر بلد مانح لهذا الدعم في العالم. وبحسب دراسة قامـت بهـا مـنظمات دولية غير حكومية،[27] بلغت المساعدات الأمريكية للزراعة 46.5 مليار دولار في عام 2004، منها إعانات للمصدرين الزراعيين بمبلغ 6.6 مليارات دولار؛ أي أكثر بكثير من الدعم الأوربي. وتذكر هـذه الدراسـة أن دعـم الـصادرات أدى إلى بيـع القمـح الأمريكي في السوق العالمية بسعر يعادل 47٪ من كلفة إنتاجه وبيع القطن الأمريكي بسعر يعادل 35٪ من كلفة إنتاجه. وقد أثر هذا الوضـع بـشدة عـلى الحالـة المعيـشية

للفلاحين في الدول النامية، حيث ترك الآلاف عملهم في غرب أفريقيا بسبب عدم مقدرتهم على منافسة الصادرات الأمريكية. ومن المعلوم أن مثل هذه الممارسات ممنوعة في التنظيم التجاري العالمي؛ بسبب الدعم الذي يؤدي إلى الإغراق. ويؤكد بعض المحللين[28] أن الضغط الذي تمارسه الولايات المتحدة، من أجل أن يقلص الاتحاد الأوربي رسومه الجمركية المفروضة على وارداته الزراعية ويلغي الدعم الممنوح لصادراته الزراعية، لا يرمي – بحسب الموقف الأوربي – إلى تحسين المقدرة التنافسية لمنتجات الدول النامية بل إلى زيادة الصادرات الأمريكية.

من هنا بات على منظمة التجارة العالمية أن تجد حلاً لمشكلة تردي المقدرة التنافسية والإنتاجية للدول النامية المصدرة للمنتجات الزراعية. ففي تموز/ يوليو 2008 نظمت المنظمة مفاوضات متعددة الأطراف دامت تسعة أيام. اقترحت بلدان نامية خاصة الهند فرض رسوم جمركية على الواردات الزراعية لحماية المنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية. لكن دولاً صناعية كالولايات المتحدة رفضت بشدة هذا الاقتراح لأنه يلغي فاعلية الدعم. وهكذا لم يستطع المفاوضون التوصل إلى حل توافقي فانتهت المفاوضات بالفشل.

في المؤتمر السادس لمنظمة التجارة العالمية الذي انعقد بهونج كونج نهاية عام 2005 جرى اتفاق مبدئي على إلغاء الدعم للصادرات الزراعية بصورة تدريجية، شريطة أن يتم الإلغاء الكامل بحلول عام 2013. [29] ومن المعلوم أن التنصيص على هذا الإلغاء يعود إلى مفاوضات أروجواي، لكن الجديد في الأمر تحديد سقف زمني لذلك. فأين تكمن يا ترى مصالح دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في هذا التنظيم لتجارة المنتجات الزراعية؟ وما هي المشكلات التي يثيرها؟

ب. تجارة المنتجات الزراعية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

يشير الجدول (5) إلى أن الإنتاج الزراعي الكلي لدول مجلس التعاون بلغ 14652 مليون دولار عام 2006 أي 2٪ من ناتجها المحلي الإجمالي، وهي نسبة ضعيفة جداً مقارنة بجميع الدول بما فيها العربية، إذ يبلغ المعدل العام لمساهمة الزراعة في الدول العربية غير الخليجية 11.6٪ من الناتج المحلي الإجمالي.

الجدول (5)

الزراعة في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

لعام 2006 (بملايين الدولارات)[30]

الدولة	حجم الإنتاج	التجارة الخارجية	
		الصادرات	الواردات
دولة الإمارات العربية المتحدة	3333	867	3001
مملكة البحرين	53	180	563
المملكة العربية السعودية	10499	2313	10276
سلطنة عمان	447	380	730
دولة قطر	64	9	410
دولة الكويت	256	127	1571
المجموع	**14652**	**3876**	**16551**

لكن هذه المقارنة يجب ألا تقود إلى استنتاجات غير دقيقة؛ فهي لا تعني عدم أهمية حجم الإنتاج الزراعي في دول المجلس بقدر ما تعكس استحواذ النفط على الجزء الأكبر من الناتج المحلي الإجمالي. وعند حساب متوسط نصيب الفرد من

الإنتاج الزراعي السنوي لعام 2006 يتبين بأنه يعادل 403 دولارات في دول المجلس مقابل 229 دولاراً في الدول العربية غير الخليجية. وإذا كان حجم الإنتاج ضـعيفاً في مملكة البحرين ودولة قطر، فإنـه لـيس كـذلك في دولـة الإمـارات العربيـة المتحـدة والمملكة العربية السعودية؛ ففي المملكة يبلغ الإنتاج الزراعي 10499 ملايين دولار؛ وهي بذلك تحتل المرتبة العربية الثالثة بعد مصر والسودان. وعموماً، لا يجوز المبالغـة في أهمية الإنتاج الزراعي الخليجي؛ لأنه لايزال بعيداً عن تلبية الطلب المحلي. ويبـين الجدول السابق عجز الموازين الزراعية لجميع دول المجلـس؛ فقـد بلغـت صـادراتها 3876 مليون دولار ووصلت وارداتها إلى 16551 مليون دولار؛ أي أن الصادرات لا تغطي سوى 23.4٪ من الواردات.

ومن زاوية أخرى لا تعتمد الصادرات الزراعية الخليجية على الإنتاج فقـط بـل كذلك على الواردات المعاد تصديرها. ويظهر ذلك واضحاً عنـد إجـراء مقارنـة بـين الإنتاج والتصدير؛ ففي مملكة البحرين يبلغ الإنتـاج الزراعـي 53 مليـون دولار، في حين تصل صادراتها الزراعية إلى 180 مليون دولار.

تصدر دول مجلس التعاون منتجات زراعية خاصة الأسماك والتمور والألبـان، إلى الدول المطلة على الخليج بالدرجة الأولى. وتستورد عدداً كبيراً من المواد الغذائيـة خاصة من الدول الصناعية وبعض الدول النامية؛ فعلى سبيل المثال تعتمد الصادرات الزراعية الإماراتية (بما فيها إعادة الصادرات) على إيران التي تـستحوذ عـلى 21.3٪ من الصادرات الزراعية الإماراتية، تليهـا العـراق فالمملكـة العربيـة الـسعودية. أمـا وارداتهـا الزراعيـة فتتـأتى في المقـام الأول مـن الاتحـاد الأوربي 20.9٪، ثـم الهنـد فالولايات المتحدة الأمريكية.[31]

قبل ظهور منظمة التجارة العالمية كانت دول مجلس التعاون تطبق قيوداً كمية على الواردات الزراعية لحماية منتجاتها المحلية المماثلة، خاصة في مواسم الإنتاج. وعلى إثر انضمامها للمنظمة التزمت بنفاذ السلع الزراعية الأجنبية إلى أسواقها، فقامت بتقليص وأحياناً إلغاء الدعم الممنوح لمنتجاتها. أما الرسوم الجمركية فتتسم بالضعف حيث لا يزيد معدلها على 5٪، وهي النسبة المطبقة في إطار الاتحاد الجمركي الخليجي. وعلى هذا الأساس فدول المجلس، من الناحية العملية، غير معنية بالمفاوضات الجارية حالياً حول إلغاء الدعم وتقليص الرسوم الجمركية. بلاشك تخضع بعض المواد لسعر جمركي مرتفع يصل إلى 100٪ ولكنه يقتصر على استيراد التبغ ومشتقاته والمشروبات الكحولية؛[32] أي لا يتعلق بحماية منتج محلي مماثل، إنما يرتبط باعتبارات اجتماعية وصحية مسموح بمراعاتها في الاتفاقات المتعددة الأطراف. وذهبت بعض دول المجلس إلى منع استيراد هذه السلع منعاً باتاً، وهو أيضاً أمر مسموح به في تلك الاتفاقات تحت عنوان المحافظة على النظام العام والصحة.

ولأن غالبية الدول النامية تعتمد على صادراتها الزراعية؛ فإنها تتمسك بما جاء في الاتفاق المتعدد الأطراف من أحكام تتعلق بإلغاء الدعم. أما دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية فتعتمد على الاستيراد لتغطية الجزء الأكبر من حاجاتها الزراعية، علماً أن قسطاً من هذا الاستيراد مدعوم من قبل دول المنشأ.[33] فعلى سبيل المثال تأتي 45٪ من الواردات الزراعية الإماراتية من الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة والهند، وهي من أكبر الدول التي تدعم صادراتها. بتعبير آخر، فإن إلغاء هذا الدعم سيقود إلى ارتفاع فاتورة الواردات فيتفاقم عجز الموازين الزراعية لدول المجلس، ناهيك عن تضرر المستهلكين الخليجيين؛ لأن إلغاء الدعم هذا سيؤدي إلى ارتفاع أسعار المواد الزراعية؛ وهو ما يضر بمصالح دول المجلس.

إن وجود هذا الضرر كان متوقعاً في مفاوضات أروجواي؛ فقد اتخذ المفاوضون قراراً يتعلق بالآثار السلبية الناجمة عن إلغاء الدعم[34] ينص على ضرورة تقديم المساعدات المالية للمتضررين. وغني عن البيان أن منظمة التجارة العالمية غير قادرة على منح المساعدات؛ لأن اعتمادات ميزانيتها تقتصر على مرتبات موظفيها وأنشطتها الإدارية، كما لا يسمح نظامها بتقرير المساعدات. لذلك أحالت الفقرة الخامسة من القرار المذكور المشكلة إلى البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، وهكذا خلقت المنظمة مشكلة ولم تقدم حلاً لها.

ثانياً: تجارة الخدمات

حتى عهد قريب كان يطلق على الخدمات اسم القطاع الثالث في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، فيما يشار إلى الزراعة بالقطاع الأول والصناعة بالقطاع الثاني. ولم تهتم البرامج الاقتصادية والمالية بتطوير الخدمات إلا لتهيئة المناخ الملائم للزراعة والصناعة. كما ساد الاعتقاد بأن أغلب الخدمات غير قابل للتبادل، وبالتالي يتعذر تصديرها واستيرادها؛ لذلك لم تكن الخدمات مشمولة بأحكام الجات القديمة، ولم تحظ بعناية الجولات التجارية المتعددة الأطراف طيلة الفترة الواقعة بين 1947 و1986. وفي إثر التقدم التكنولوجي في السنوات الأخيرة تغيرت النظرة إلى قطاع الخدمات، فأصبح عنصراً من عناصر النمو وأحد شروطه الأساسية. وقاد هذا التقدم إلى تقليص كلفة الاتصالات وسرعة انتقال المعلومات. ورافقت الطفرة التكنولوجية تغييرات جوهرية في الاقتصاد العالمي، حيث انتقلت الأنشطة التجارية والمالية من القطاع الحكومي إلى القطاع الخاص، واتخذت التدابير اللازمة لتحرير انتقال رؤوس الأموال. وطيلة العقد المنصرم، كانت هذه التغيرات نتيجة لذلك التقدم تارة، وسبباً له تارة أخرى. وبتفاعل هذه العوامل أصبحت الخدمات تحتل

مكانة مرموقة في التجارة العالمية، ولم يعد بالإمكان تركها دون قواعد تنظيمية. ولما كانت الدول الصناعية الكبرى تسيطر على هذه التجارة بات من الطبيعي أن تكون هذه القواعد منسجمة مع مصالحها. ومع بداية جولة أروجواي عام 1986 اقترحت الولايات المتحدة الأمريكية، بمساندة أوربية، إدخال الخدمات في التنظيم التجاري العالمي. وواجه هذا الاقتراح معارضة شديدة من قبل الدول النامية، خاصة الهند والبرازيل، التي كانت ترى في تحرير تجارة الخدمات سيطرة الشركات الأجنبية الكبرى على قطاعات حيوية كالبنوك والتأمين. لكن بعض الدول الصناعية الكبرى أصرت على ضرورة فتح الأسواق أمام الخدمات، وهددت بالانسحاب كلياً من جولة أروجواي إن لم يتحقق ذلك؛ وهكذا أفرزت تلك الجولة الاتفاق العام حول تجارة الخدمات. فما هي إذاً محاور هذا الاتفاق وانعكاساته التجارية والمالية على دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية؟

1. أهمية تجارة الخدمات

ينجم عن اتفاق تجارة الخدمات نتائج عديدة؛ منها تعقُّد شروط الانتماء إلى منظمة التجارة العالمية مقارنة بالجات القديمة، حيث أصبح بالإمكان عرقلة انضمام عضو جديد إن لم يستجب لمتطلبات تحرير تجارة الخدمات. على سبيل المثال، لم تستطع سلطنة عمان – بفعل ضغط المفاوض الأمريكي – اكتساب عضوية المنظمة عام 2000 إلا بعد أن عدلت مواد قانونها التجاري المتعلقة بالمساهمة الأجنبية في رأس مال مؤسسات الخدمات. ولم تكتسب الصين العضوية إلا نهاية عام 2001، أي بعد مرور أكثر من ست سنوات على تأسيس المنظمة، علماً أن صادراتها من الخدمات تفوق صادرات الخدمات لجميع الدول العربية، وأن صادراتها السلعية تعادل ثلاثة أضعاف الصادرات السلعية الإسبانية،[35] لكن الصين لم تكتسب العضوية إلا بعد التوصل إلى اتفاق مع

الدول الصناعية بشأن فتح السوق الصينية أمام الـشركات الأجنبيـة، خاصـة في مجـال التأمين. ولنفس السبب لاتزال روسيا غير منتمية للمنظمـة، رغـم وزنهـا الاقتـصادي العالمي واستحواذها على مقعد دائم في مجلس الأمـن ومقعـد آخـر في مجموعـة الـدول الثماني الكبرى. ومن هذا البـاب يمكـن أيـضاً تفـسير تـأخر انـضمام المملكـة العربيـة السعودية إلى المنظمة، رغم الحرية الاقتصادية التي تتمتع بها المملكة.

إن دول مجلس التعاون لدول الخلـيج العربيـة تعـاني عجـزاً مزمنـاً في حـساب الخدمات والدخول والتحويلات بدون مقابل (تحويلات العـمال الأجانـب بـصورة خاصة)، وذلك على عكس موازينها التجارية؛ وبلغ هذا العجز 79336 مليون دولار عام 2006؛ أي أنه يمتص 25.7٪ من حصيلة الصادرات النفطية.[36] وكلـما ارتفعـت درجة انفتاح السياسة التجارية على العالم الخـارجي – وهـذا مـا يجـري حاليـاً – زاد حجم العجز الذي يتطلب رصد أموال أكبر لتغطيته، الأمر الذي يؤثر بصورة مباشرة وسلبية على ميزان المدفوعات والميزانية العامة.

وقد وصلت صادرات الخـدمات في العـالم عـام 2006 مـا ينـاهز 2755 مليـار دولار؛ أي 19.3٪ من الحجـم الكـلي للـصادرات العالميـة. وتحتـل الـسياحة المرتبـة الأولى، حيث بلغت صادراتها 745 مليار دولار، ويأتي النقل في المرتبـة الثانيـة بقيمـة 630 مليار دولار.[37]

2. تحرير تجارة الخدمات

لايزال الاتفاق حول تحرير تجارة الخدمات غير نهائي، حيث يخضع للمراجعات والتعديلات التي تسير في اتجاه التحرير التدريجي عن طريق المفاوضات المتتالية التـي أصبحت تسيطر على جـدول أعـمال منظمـة التجـارة العالميـة منـذ انعقـاد مؤتمرهـا

الوزاري الرابع بالدوحة عام 2001 (انظر الملحق 2). وتعود صعوبة إيجاد صيغة نهائية لهذه التجارة إلى تعارض المصالح، حيث ترى الولايات المتحدة الأمريكية ضرورة تحريرها من جميع القيود، في حين قد يتضمن هذا التوسيع خطورة على اقتصادات الدول النامية وأوضاعها الاجتماعية. كما توجد خلافات بين الدول الصناعية الكبرى بشأن تحرير بعض القطاعات؛ فعلى سبيل المثال تصر الولايات المتحدة على فتح الأسواق أمام البرامج المرئية في حين تعارض أوربا وخاصة فرنسا هذا الاتجاه، متمسكة بالاعتبارات الثقافية الخاصة.

ويتناول هذا الاتفاق المبادئ العامة التي تسري على جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية؛ وهي الدولة الأولى بالرعاية، والمعاملة الوطنية، وشفافية السياسة التجارية.[38] فعلى كل عضو أن يمنح - وعلى الفور - معاملة متساوية لجميع الأعضاء؛ أي يجب أن تسري الامتيازات الممنوحة لخدمات دولة ما على خدمات الدول الأخرى. وعلى كل عضو في المنظمة أن يعامل الخدمات الأجنبية معاملة الخدمات المحلية، كما أن عليه تنظيم الإجراءات التفصيلية المرتبطة بالخدمات في القوانين والأنظمة والقرارات الإدارية. ويتعين إعلام مجلس تجارة الخدمات التابع للمنظمة على الأقل مرة واحدة سنوياً بالتعديلات التي تطرأ عليها. ويحق لأي عضو طلب معلومات حول الخدمات من دولة أخرى شريطة ألا يؤدي ذلك إلى المساس بالمصلحة العامة أو مصالح الشركات. ويناشد الاتفاق المتعدد الأطراف بذل الجهود لتقديم المعلومات للدول النامية بغية تطوير أنشطتها الاقتصادية.[39]

وتسعى دول مجلس التعاون إلى تحقيق الاندماج الاقتصادي، حيث أنشأت منطقة التبادل الحر والاتحاد الجمركي والسوق المشتركة، وسوف تصل في السنوات القليلة القادمة إلى العملة الموحدة. كما عقدت عدة اتفاقيات اقتصادية منحت

بموجبها امتيازات للمـواطنين الخليجيـين (مثـل حقـوق تملـك العقـارات وتـداول الأسهم ومزاولة المهن والمعاملة الضريبية التفضيلية وتأسـيس الـشركات وغيرهـا). ولئن كانت هذه الاتفاقيات لا تنسجم مع مبـدأ الدولـة الأولى بالرعايـة، إلا أنهـا لا تتعارض مع التنظيم العالمي للتجارة. فقد أعطـت المـادة الخامـسة مـن اتفـاق تجـارة الخدمات الحق في إبرام اتفاقات لتحرير تجارة الخدمات. كـما نـصت المـادة الثانيـة في فقرتها الثانية على ما يلي «يجوز لأي عضو أن يتخذ إجراءات لا تتفق مع الفقرة الأولى (أي مع مبدأ الدولة الأولى بالرعايـة) شرط أن تكـون هـذه الإجـراءات مدرجـة في الملحق بشأن الاستثناءات»؛[40] لذلك قدمت جميع دول المجلس معلومـات للمنظمـة تبين هذه الاستثناءات التي يقتضيها اندماجها الاقتصادي.

3. جداول تجارة الخدمات

لا يمكن التعرف على تنظيم تجارة الخـدمات بـالمفهوم الـوارد في الاتفـاق دون الرجوع إلى جداول هذه التجارة المودعة من قبل الدول لدى منظمة التجارة العالمية؛ فلكل دولة جدول يتضمن أنواع الخدمات التـي ترغـب في تحريرهـا (الالتزامـات)، وجـدول آخـر يحتـوي أنواعـاً أخـرى مـن الخـدمات التـي لا ترغـب في تحريرهـا (الاستثناءات).

أ. جداول الالتزامات

يتعين على الدولة وضع جدول يتعلـق بنفـاذ الخـدمات الأجنبيـة إلى أسـواقها. وبهذا الصدد ترتبط أغلب الالتزامات التي تقدمت بها دول مجلس التعاون بالخدمات الهندسية والصحية والمالية والسياحية والبحوث التكنولوجية. وتحدد الدولة بمحض

إرادتها جـدولها وشروط النفـاذ؛ فعـلى سـبيل المثـال إن أعلنـت الدولـة الـسماح للمؤسسات المصرفية الأجنبية بالعمل داخل إقليمها، فهذا التزام بالنفاذ إلى الـسوق. لكن على افتراض وجود شرطين في قائمة الالتزامات: أولهما ألا يقل رأسمال المصرف الأجنبي عن مبلغ معين، وثانيهما ألا تزيد المساهمة الأجنبية فيه على نسبة معينـة، فـإن هذين الشرطين يحدان من النفاذ إلى السوق؛ في حين أن من المفـترض عـدم خـضوع المؤسسات المصرفية الوطنية لأي شرط. كما يحق للدولة في أي لحظة تعديل التزاماتهـا باتجاه زيادة التحرير، كأن تحذف أحد الشرطين أو كليهما في المثال الـسابق، وهـذا مـا يسعى إليه النظام التجاري العالمي. أمـا إذا كـان التعـديل باتجـاه تقلـيص النفـاذ إلى السوق أي وضع قيود جديدة، كأن يدرج شرط ثالث للموافقـة عـلى نفـاذ المـصرف الأجنبي، ففي هذه الحالة يتعين أن تمضي الدولة في تنفيذ الالتزام بالنفاذ لمـدة لا تقـل عن ثلاث سنوات. وعلى الدولة إعـلام مجلـس تجـارة الخـدمات برغبتهـا في إجـراء التعديل قبل ثلاثة أشهر من تاريخ تنفيذه.[41] وفي حـال عـدم اعـتراض أي عـضو في المنظمة يدخل التعديل حيز التنفيذ. أما إذا أدى التعديل إلى تضرر عضو مـا، فيتعـين إجراء مفاوضات ثنائية لإزالة الضرر عن طريق التعويض المتمثـل بحـصول العـضو المتضرر على امتيازات تجارية جديدة. وعند تعـذر التوصـل إلى حـل تـوفيقي يتعـين اللجوء إلى التحكيم، وفي حالة عدم احترام قرار التحكيم يجـوز للعـضو المتـضرر أن يعدل مزايا مماثلة، شريطة أن يقتصر هـذا الإجـراء عـلى الدولـة التـي لم تحـترم قـرار التحكيم. وينطبق هذا التنظيم أيضاً على سحب الالتزام؛ أي إلغـاءه. ويعكـس هـذا تنظيم الرغبة في منح ضمان للمستثمرين الأجانب بعدم لجوء الدولة بإرادتها المنفـردة إلى إضافة شروط جديدة. ويتضمن جدول التزامات كل دولة حقلـين؛ يطلـق اسـم الالتزامات الأفقية على الحقل الأول، والالتزامات النوعية على الحقل الثاني.

الالتزامات الأفقية: تتضمن من جهة القيود المفروضة كتحديد نسبة للمساهمة الأجنبية في رأس مال الشركات المحلية، ومن جهة أخرى الامتيازات الممنوحة كحق الأجانب في تملك العقارات. يوضح جدول دولة الإمارات العربية المتحدة[42] بأن مساهمة الأجانب يجب ألا تتعدى 49٪، وأن الأفراد الأجانب والشركات التي يسهم فيها أجانب لا تستطيع تملك العقارات،[43] وأن الخدمات المدعومة من قبل الدولة تقدم للمواطنين فقط. ويشير جدول المملكة العربية السعودية[44] إلى السماح للمؤسسات الأجنبية العاملة في المملكة بتملك العقار، كما يمكن للأجانب الحصول على دعم حكومي في بعض الخدمات. أما المساهمة الأجنبية فبلغت 49٪ عام 2005 و51٪ عام 2007، ومن المتوقع وصولها عام 2008 إلى معدل عام يختلف بحسب نوع النشاط قدره 70٪. وأما دولة الكويت فقد قدمت أثناء مفاوضات أروجواي جدولاً[45] يتضمن عدة قيود؛ منها عدم السماح للأجانب بتملك العقار، واستمر العمل بهذا الجدول بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية. ثم قدمت جدولاً ثانياً[46] يبقي على بعض القيود السابقة ويلغي قيوداً أخرى. ويستشف من الجدول الجديد أن المساهمة الأجنبية في الشركات الاستثمارية الكويتية يجب ألا تتجاوز 49٪ وفي المؤسسات المصرفية 40٪، كما لا يوجد في هذا الجدول أثر لمنع الأجانب من تملك العقار.

الالتزامات النوعية: يتناول الحقل الثاني من جدول الالتزامات أنواع الخدمات المتحررة وشروط نفاذها إلى الأسواق وفق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومبدأ المعاملة الوطنية. وبحسب الاتفاق المتعدد الأطراف تنظم هذه الالتزامات انطلاقاً من الأنماط الأربعة التالية:[47]

النمط الأول: التوريد الخارجي؛ كأن يقدم شخص غير مقيم – طبيعي أو معنوي – خدمة لشخص مقيم، أي تنتقل الخدمة من دولة إلى أخرى دون أن ينتقل

موردها أو مستهلكها. ومن الأمثلة على ذلك الخدمات البريدية والاتصالات الهاتفية والتعليم عن بعد.

النمط الثاني: الاستهلاك الخارجي؛ أي استهلاك الشخص خدمة خارج بلد إقامته. في هذه الحالة ينتقل المستهلك من بلد إلى آخر دون أن تنتقل الخدمة أو موردها؛ كأن يسافر الفرد إلى الخارج للسياحة أو الدراسة أو التطبيب.

النمط الثالث: التواجد التجاري؛ كأن يتمكن الأجنبي من إنشاء مؤسسة تجارية لممارسة نشاطه في توريد الخدمات على أراضي الدولة؛ أي تنتقل المؤسسة المقدمة للخدمة، كإنشاء فرع لبنك أجنبي.

النمط الرابع: وجود الأشخاص الطبيعيين؛ كأن يقدم الفرد خدمة مؤقتة خارج بلد إقامته؛ أي تنتقل الخدمة وموردها من بلد إلى آخر ثم تنتهي بانتهاء التنقل، كزيارات المشورة التي يبديها الأجانب في كافة المجالات. ولا ينطبق اتفاق تجارة الخدمات على الترتيبات المتعلقة بالإقامة الدائمة للأجانب. فإذا التزمت دولة بتحرير قطاع النقل، فإنها غير مجبرة على قبول أي أجنبي يعمل في هذا القطاع. وإذا رأت الدولة أن مصالحها تستوجب الحد من استنزاف احتياطياتها الرسمية، يمكنها أن تضع قيوداً على إقامة الأجانب.[48]

القائمة النوعية تذكر الخدمات التي تلتزم الدولة بتحريرها، بحيث تدخل كل خدمة في الأنماط الأربعة؛ فعلى سبيل المثال يجب إدخال السياحة في التوريد الخارجي والاستهلاك الخارجي والتواجد التجاري ووجود الأشخاص الطبيعيين. فتصبح القائمة عبارة عن إجابة عن الأسئلة التالية: هل يمكن لشخص غير مقيم توريد

خدمة سياحية إلى شخص مقيم؟ وهل يستطيع المقيم استهلاك خدمة سياحية في الخارج؟ وهل تسمح الدولة للأجنبي بإنشاء وكالة سياحية داخل أراضيها؟ وهل يتمكن الأجنبي من الانتقال إلى الدولة بصورة مؤقتة لتقديم خدمة سياحية؟[49] ثم يطبق مبدآن على كل خدمة في كل نمط من الأنماط الأربعة؛ وهما مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومبدأ المعاملة الوطنية؛[50] أي أن كل التزام يتكون من ثماني فقرات، فتصبح القائمة في ذلك المثال على الصورة التالية: كيف تعامل الخدمات السياحية المقدمة من غير المقيمين التابعين لمختلف الدول؟ وكيف تعامل الخدمات السياحية المقدمة من غير المقيم التابع لدولة معينة مقارنة بالمعاملة التي تتمتع بها الخدمات الوطنية المماثلة؟ ثم يتكرر تطبيق هذين المبدأين على الأنماط الثلاثة الأخرى. وتكتمل صورة قائمة الالتزامات عند ذكر 12 قطاعاً رئيسياً.[51] عندئذ تعطي القائمة بيانات تفيد بأن نفاذ خدمة أجنبية معينة مطلق أو مقيد بشروط.

وقد التزمت دولة الإمارات العربية المتحدة، وفق ضوابط محددة، بتحرير تجارة الخدمات الهندسية والمعمارية والإلكترونية والبريدية والسياحية والمصرفية.[52] أما المملكة العربية السعودية[53] فتناولت التزاماتها مجالات عديدة، تشمل الخدمات القانونية والطبية والبيطرية والزراعية والهاتفية والتأمين وتوزيع السلع والتعليم بكافة مراحله، إضافة إلى جميع الخدمات المذكورة في قائمة دولة الإمارات العربية المتحدة. كما أن شروط نفاذها إلى الأسواق السعودية أخف من شروط نفاذ الخدمات الأجنبية إلى الأسواق الإماراتية. ونجم هذا الاختلاف عن المفاوضات الثنائية الخاصة بانضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، والتي أدت إلى حصول الأجانب على أقصى المكاسب رغم جهود المفاوضين السعوديين؛ في حين لم تخضع دولة الإمارات العربية المتحدة إلى مثل هذه الآلية عندما اكتسبت عضويتها في المنظمة

(راجع الفقرة الأولى من الفصل الأول المتعلقة بالعضوية). أضف إلى ذلك أن دولة الإمارات العربية المتحدة قدمت عام 2005 التزامات جديدة بتحرير محدود في ميادين الاتصالات والتأمين والنقل البحري. لكنها، بحسب التقارير،[54] احتفظت لنفسها لدى منظمة التجارة العالمية بالحق في سحب تلك الالتزامات أو تعديلها تبعاً لما ستحصل عليه من الدول الأخرى من مكاسب في المقابل.

ب. جداول الاستثناءات

إن الالتزام، حتى وإن اقترن بشروط، يعني نفاذ الخدمة الأجنبية إلى الأسواق المحلية، في حين أن الاستثناء هو عدم السماح للخدمة بالنفاذ إليها. وقد يطبق هذا المنع على بعض الدول الموردة للخدمات، وقد يسري على جميع الدول. لكن مما لاشك فيه أن الاستثناءات، وإن كانت ضرورية، إلا أنها تتعارض صراحة مع مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومع تحرير التجارة العالمية من القيود؛ لذا صار من الطبيعي أن تضع منظمة التجارة العالمية الضوابط التي تحكم هذه الاستثناءات.[55] فيتعين على الدولة المعنية وصف القطاع الذي يتضمن الخدمة المستثناة وتحديد الدولة أو الدول التي يسري عليها المنع ومدة الاستثناء، كما يتعين عليها كذلك توضيح الأسباب التي أدت إلى اتخاذ هذا الإجراء.

ومقارنة بالعديد من الدول، لم تضع دول مجلس التعاون استثناءات كثيرة في جداولها، الأمر الذي يشير إلى حرصها على تحرير التجارة الخارجية؛ هذا في حين أن حماية اقتصادها ونظامها الاجتماعي تتطلب منع نفاذ بعض الخدمات. فعلى سبيل المثال يبين جدول المملكة العربية السعودية[56] بأنها تستثني الوكالات التجارية والنقل البري وكذلك جميع الخدمات التي تتعارض مع الدين

الإسلامي. كما أن دول مجلس التعاون يجمعها الاتحاد الجمركي الخليجي، والسوق الخليجية المشتركة؛ لذلك تبين جداولها وجود معاملة تفضيلية لصالح موردي الخدمات من مواطني دول المجلس.

4. ملاحظات حول نفاذ الخدمات إلى أسواق دول مجلس التعاون

لابد من إبداء أربع ملاحظات حول نفاذ الخدمات الأجنبية إلى الأسواق الخليجية:

تتعلق الملاحظة الأولى بانتماء دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية إلى منظمة التجارة العالمية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. ففي إطار هذه المنطقة، وبعد مفاوضات دامت عدة سنوات، تم الاتفاق بين الدول العربية على تحرير تجارة الخدمات البينية؛[57] بمعنى أن دول المجلس ملزمة بتحرير الخدمات بحسب أحكام منظمة التجارة العالمية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. والواقع أن تحرير تجارة الخدمات في إطار هذه المنطقة لا يضيف أي التزام جديد على دول المجلس؛ لأن جميع بنود الاتفاق العربي مقتبسة من مواد الاتفاق العام المتعدد الأطراف بطريقة ظلت معها نفس القضايا المعلقة في الاتفاق العالمي دون حسم في الاتفاق العربي، كالدعم والمشتريات الحكومية.

والملاحظة الثانية، أن دول المجلس، سواء في إطار منظمة التجارة العالمية أم في إطار المفاوضات بشأن إحداث مناطق التجارة الحرة مع الدول الأخرى، لا تقدم قائمة موحدة لتحرير تجارة الخدمات، بل لكل دولة قائمتها التي تلائم أوضاعها. ففي المؤتمر الوزاري الرابع المنعقد بالدوحة عام 2001 مارست الدول الصناعية

الكبرى ضغوطاً شديدة من أجل تحرير أكبر لتجارة الخدمات الهندسية في قطاع الطاقة. ولما لم تتخذ الدول النفطية موقفاً موحداً بهذا الشأن، سواء من خلال منظمة الدول المصدرة للنفط "أوبك" أو مجلس التعاون لدول الخليج العربية،[58] فقد بات من الضروري الإسراع بحسم هذه المشكلة عن طريق التنسيق بين دول المجلس بخصوص توحيد تحرير تجارة الخدمات. وقد ظهرت بوادر هذا التنسيق في وثيقة "السياسة التجارية الموحدة" التي وافق عليها قادة دول المجلس في نهاية عام 2005،[59] والتي توجب التفاوض بصورة جماعية مع العالم الخارجي بخصوص أي مسألة تجارية، سواء تعلق الأمر بالدول الأجنبية أم بمنظمة التجارة العالمية أم بالتكتلات الإقليمية. فقد جاء في البيان الختامي لقادة دول المجلس ما يلي «اعتمد المجلس الأعلى وثيقة السياسة التجارية الموحدة لدول المجلس والتي تهدف إلى توحيد السياسة الخارجية لدول المجلس والتعامل مع العالم الخارجي كوحدة اقتصادية واحدة». وبالتالي أعطت هذه الوثيقة أهمية كبيرة لتوحيد التفاوض إلى درجة أنها نصت على إعادة النظر في الاتفاقيات الثنائية المبرمة قبل صدور هذه الوثيقة، بحيث تضم دول المجلس الأخرى.

والملاحظة الثالثة، أن التحرير الشامل لتجارة الخدمات يؤدي حتماً إلى إلغاء سياسات الحماية التي تنتهجها دول مجلس التعاون في ميادين النقل والاتصالات والمال؛ الأمر الذي يعرض شركاتها لمنافسة أجنبية شديدة. وعلى هذا الأساس لا تستفيد دائماً دول المجلس من النفاذ إلى الأسواق العالمية؛ لأن مؤسساتها التي تهتم بهذه الميادين لا تقوى على منافسة مؤسسات الدول الصناعية الكبرى. والنتيجة النهائية، أن تحرير تجارة الخدمات يعني السماح لشركات الدول الصناعية بالنفاذ إلى أسواق الخليج.

والملاحظة الرابعة، أن الشروط الخاصة بالنفاذ إلى الأسواق وضعت بحيث يصعب على الحكومات تعديل التزاماتها؛ لأن تلك الالتزامات تصبح من الناحية العملية نهائية لا رجعة فيها. لذلك لابد من دراسة تحرير تجارة قطاع معين من الخدمات دراسة عميقة ومن زوايا عدة لا تقتصر على المؤشرات التجارية والمالية فحسب، وإنما تمتد لتشمل الجوانب الاجتماعية والدينية أيضاً. فعلى سبيل المثال، يتعين التريث عند تحرير بعض أشكال التعليم الأجنبي الذي ربما لا ينسجم مع تقاليد المجتمعات العربية والإسلامية الخليجية. وينبغي التأكيد على أن الدولة غير مجبرة على تحرير جميع قطاعات الخدمات، حتى وإن كانت محررة في دول أخرى. وبهذا المعنى أعطت المادة 14 من اتفاق تجارة الخدمات[60] الحق للدولة في تطبيق أي إجراء لحماية الآداب العامة والحفاظ على النظام العام.

وخلاصة القول أن دولاً تستفيد من تحرير تجارة الخدمات وأن دولاً أخرى تتضرر منه. وتختلف درجات الاستفادة والضرر تبعاً لمستوى التقدم الاقتصادي والإمكانيات المالية والقدرات التكنولوجية في الدولة. وتعتمد هذه الدرجات أيضاً على القرارات الحكومية المرتبطة بتحرير هذا النوع أو ذاك من تجارة الخدمات. من هذا المنطلق يمكن للاتفاق العام حول تجارة الخدمات أن يحقق مكاسب لا يستهان بها لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، إن تم رصد الميادين التي يتعين تحريرها بشكل كامل، وتلك التي يجب إحاطتها بإجراءات مقيدة. كما يتعين على دول المجلس بذل أقصى الجهود لتطوير مختلف أنواع الخدمات بهدف تنمية صادراتها، ورفع مستوى منافستها للخدمات الأجنبية المماثلة في السوق المحلية، وعندئذ يتحسن مركز ميزان المدفوعات وتزداد معدلات النمو.

ثالثاً: حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة

الملكية الفكرية حصيلة جهود يبذلها المؤلفون والفنانون والمخترعون والباحثون في شتى المجالات العلمية والأدبية. وحماية هذه الجهود لا تتعلق بالاعتبارات الأخلاقية فحسب، وإنما بالتنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي كذلك. ويعتمد قسط كبير من المبادلات التجارية العالمية اعتماداً أساسياً على الاختراع والتأليف؛ كبرامج الحاسبات الآلية والأدوية والكتب والأفلام السينمائية. واستنساخ هذه السلع وتسويقها دون موافقة أصحاب الحقوق يضر بمصالح المصدرين ويعرض تلك الجهود للانهيار.

ولمعالجة هذه المشكلة حرصت الدول على احترام حقوق الملكية الفكرية وتنظيمها قبل أن تسعى إلى تنظيم تجارة السلع والخدمات. ففي الوقت الحاضر توجد 21 اتفاقية دولية تنظم هذه الحقوق وتشرف عليها المنظمة العالمية للملكية الفكرية التابعة للأمم المتحدة. والواقع أن هذه الاتفاقيات امتداد لاتفاقية بيرن حول حقوق المؤلف لعام 1886 واتفاقية باريس حول حقوق الملكية الصناعية لعام 1883؛ وبعد أن أجريت عليهما التعديلات والإضافات لمواكبة التطورات أصبحتا بوضعهما الحالي تعرفان كلٌّ على حدة بـ"اتفاقية بيرن لعام 1971" و"اتفاقية باريس لعام 1967"، ولم تجد جولة أروجواي بداً من الاعتماد صراحة على الجزء الأكبر من موادهما. وأضاف الاتفاق المتعدد الأطراف حول حقوق الملكية الفكرية فقرة جديدة تتعلق ببرامج الحاسب الآلي. كما كان من البديهي معالجة الخلافات بين الدول حول هذه الحقوق في إطار جهاز فض المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية، في حين تختص محكمة العدل الدولية بالنظر في النزاعات الناشئة في إطار المنظمة العالمية للملكية الفكرية.

ويلاحظ أن الالتزامات بموجب الاتفاق أصبحت أكثر دقة من الاتفاقات السابقة؛ فعلى سبيل المثال نص الاتفاق على حماية براءة الاختراع لمدة عشرين سنة في حين لا يوجد مثل هذا النص في اتفاقية باريس.

يتضمن الاتفاق المتعدد الأطراف الحد الأدنى لالتزامات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية؛ لذلك يجوز لهذه الدول - كقاعدة عامة - توسيع نطاق حماية حقوق الملكية الفكرية بالطريقة التي تراها ملائمة وبموجب قوانين خاصة. كما يتعين على الدول الصناعية مراعاة أحكام هذا الاتفاق قبل انتهاء سنة واحدة تلي تأسيس منظمة التجارة العالمية (أي قبل 31 كانون الأول/ ديسمبر 1996)، وللدول النامية التمتع بخمس سنوات لهذا الغرض؛ أما الدول الأقل نمواً فيسمح لها بتطبيق الاتفاق بعد مضي 11 سنة، مع إمكانية تمديدها إذا اقتضت الأحوال. من هنا يفترض على دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية أن تكون قد شرعت قوانين جديدة أو عدلت قوانينها القديمة بما ينسجم ومتطلبات الاتفاق قبل حلول عام 2000.

كما هو حال الاتفاقات الأخرى، ينص اتفاق حقوق الملكية الفكرية على مبدأي الدولة الأوْلى بالرعاية والمعاملة الوطنية،[61] وينص أيضاً على ضرورة فرض العقوبات - على الأقل - في حالات تزوير العلامات التجارية واستخدام حقوق المؤلف تجارياً دون موافقته. ويجب أن تتخذ هذه العقوبات من قبل سلطات قضائية مختصة وأن تكون فاعلة لردع الآخرين، وتشمل إما الغرامات وإما الحبس أو هما معاً. ولهذه السلطات أن تحكم على المعتدي بدفع تعويض مناسب لصاحب الحق وبتحمل مصاريف القضية، ولها حق التصرف في النسخ المزورة كإتلافها أو مصادرتها، دون دفع تعويض للمعتدي.

وتشمل حقوق الملكية الفكرية ثمانية أقسام؛ هي: حقوق المؤلف، والعلامات التجارية، وبراءات الاختراع، والمؤشرات الجغرافية، والرسوم الصناعية، وتصميمات الدوائر المتكاملة، والمعلومات غير المفصح عنها، والممارسات غير التنافسية في التراخيص التعاقدية. وسوف يقتصر النقاش هنا على الأقسام الثلاثة الأولى؛ لسببين: الأول، لأن هذه الأقسام الثلاثة ذات أهمية كبيرة في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، والثاني، أن قوانين هذه الدول لا تهتم بأغلب الأقسام الأخرى؛ الأمر الذي يستوجب معالجة هذا الفراغ التشريعي. فقد لاحظت إحدى الدراسات أن تشريعات كل من دولة الإمارات العربية المتحدة ودولة الكويت ومملكة البحرين لا تتطرق إلى المؤشرات الجغرافية والرسوم الصناعية وتصميمات الدوائر المتكاملة.[62]

1. حقوق المؤلف

بحسب الاتفاق المتعدد الأطراف، يتوجب على أعضاء منظمة التجارة العالمية مراعاة المواد من 1 إلى 21 من معاهدة بيرن لعام 1971 وملحقها؛[63] إذ تحدد هذه المواد المصنفات التي تسري عليها الحماية. والمصنف هو كل إنتاج في المجال الأدبي أو العلمي، أياً كان شكل التعبير عنه، مثل الكتب والكتيبات والمحاضرات والأعمال المسرحية والسينمائية والمقطوعات الموسيقية والرسوم والصور والخرائط والأعمال المعمارية.[64] ويجوز نقل مقتطفات من المصنف شريطة أن يتم ذلك بمنهجية وبحسن استخدام، وأن يكون في حدود الغرض منه، مع ذكر المصدر واسم مؤلفه. وللتشريعات أن تسمح بعمل نسخة من المصنفات في بعض الحالات، بشرط ألا يتعارض هذا العمل مع الاستغلال العادي للمصنف، وألا يسبب ضرراً للمؤلف. أما الأخبار الصحفية اليومية فهي غير مشمولة بالحماية، كما يمكن للدولة استبعاد الخطب السياسية والمرافعات القضائية من الحماية.[65] وبموجب اتفاق حقوق الملكية

الفكرية يتعين ألا تقل الحماية عن خمسين سنة اعتباراً من نهاية السنة التقويمية التي أجيز فيها نشر المصنف أو إنجازه.[66]

تنسجم قوانين صون حقوق المؤلف المعمول بها حالياً في دول مجلس التعاون مع الاتفاق المتعدد الأطراف. وعند إجراء مقارنة بينها يتضح أنها تتضمن أحكاماً مشتركة ترتبط بالمصنفات المشمولة وغير المشمولة بالحماية، وكذلك بمدة الحماية وهي طيلة حياة المؤلف مع إضافة خمسين سنة تلي وفاته،[67] كما تتفق أيضاً على جواز الاستشهاد ببعض فقرات المصنف في حدود المألوف شريطة ذكر المصدر واسم مؤلفه. لكن هذه القوانين تختلف في نقطتين تتعلقان بالاستنساخ المسموح به للمصنف دون موافقة المؤلف، وبالعقوبات التي توقّع على المعتدي على حقوق المؤلف؛ ففي المملكة العربية السعودية[68] يحق لأي شخص استنساخ المصنف لأغراض الاستخدام الشخصي، ويحق أيضاً للمؤسسات العلمية والجامعات والمكتبات العامة ومعاهد التعليم عمل نسخة واحدة أو نسختين من المصنف دون موافقة المؤلف، بشرط أن يقتصر الاستنساخ على الحاجة، وأن يكون المصنف الأصلي قد نفد أو أصابه التلف. وفي دولة الكويت[69] للفرد استنساخ المصنف لأغراض الاستخدام الشخصي، ويحق لوسائل الإعلام نقل المقالات والمناقشات التي تشغل الرأي العام في وقت معين، شريطة ذكر المصدر واسم مؤلفه. وفي مملكة البحرين[70] يمكن استنساخ المصنف لأغراض الاستخدام الشخصي وللمؤسسات العلمية والثقافية والجامعات والمعاهد ومراكز التوثيق والبحوث والمكتبات العامة استنساخ المصنفات في حدود العدد المطلوب دون موافقة المؤلف. وفي دولة الإمارات العربية المتحدة[71] يمكن عمل نسخة واحدة فقط من المصنف في حالة الاستخدام الشخصي وحالة التلف.

أما العقوبات ضد المعتدي فتختلف بحسب الدول؛ ففي المملكة العربية السعودية[72] تتكون العقوبات من غرامة لا تتجاوز 250 ألف ريال أو حبس مدة لا تزيد على ستة أشهر أو بهما معاً؛ وعند العودة للجرم يتضاعف العقاب المالي والبدني. وفي دولة الكويت[73] حددت الغرامة بما لا يزيد على 500 دينار أو الحبس لمدة لا تزيد على سنة أو بهما معاً. وفي مملكة البحرين[74] تتكون العقوبات من غرامة لا تتجاوز ألف دينار أو الحبس مدة لا تزيد على سنة واحدة أو بهما معاً. وفي دولة الإمارات العربية المتحدة[75] تتراوح الغرامة بين 10 آلاف درهم و 50 ألف درهم أو الحبس مدة لا تقل عن شهرين أو بهما معاً. وفي حالة العودة ترتفع الغرامة إلى 50 ألف درهم كحد أدنى ومدة الحبس ستة أشهر على الأقل. وفي جميع دول مجلس التعاون يمكن للجهات القضائية أن تأمر بإتلاف النسخ التي وقع عليها الاعتداء أو مصادرتها، والتشهير بالمعتدي في وسائل الإعلام وعلى نفقته وغلق المحل أو المطبعة التي أسهمت بالاعتداء. ولها الحكم بتعويض المؤلف عن الضرر الذي أصابه، ويحق للمحكوم عليه الطعن في هذه العقوبات.

إجمالاً، فإن درجة حماية حقوق المؤلف تعد كافية في جميع دول مجلس التعاون، لكنها لا تصل درجة الحماية في أغلب الدول الصناعية؛ ففي فرنسا يقتصر استنساخ المصنف للاستخدام الشخصي على الأفراد دون المؤسسات، كما تبلغ الغرامة 152 ألف يورو، ويصل الحبس إلى سنتين، ناهيك عن ارتفاع مدة الحماية إلى سبعين سنة بعد وفاة المؤلف.[76]

2. العلامات التجارية

عرفت المادة 15 من اتفاق حقوق الملكية الفكرية العلامة التجارية على النحو التالي: هي التي تسمح بتمييز سلعة أو خدمة منتجة من قبل مشروع معين، وتتألف من حروف أو أرقام أو أشكال أو ألوان أو مزيج من هذه المؤشرات.[77]

يجب تسجيل العلامة التجارية لدى السلطات المختصة، وفق الشروط التي يحددها القانون، ولكن لا يجوز اشتراط الاستخدام الفعلي لهذه العلامة قبل تسجيلها.[78] وللدولة إلغاء التسجيل في حالة عدم الاستخدام الفعلي لمدة لا تقل عن ثلاث سنوات متتالية. ولصاحب العلامة التجارية أن يطلب عدم الإلغاء عندما يثبت أن ظروفاً خارجة عن إرادته حالت دون استغلالها، كأن تضع الدولة قيوداً على استيراد سلعة ترتبط بأنشطته. ويتمتع صاحب العلامة التجارية بالحق المطلق في منع الغير من استخدامها بالنسبة للسلع والخدمات ذاتها أو المماثلة لها. أما مدة الحماية فهي على الأقل سبع سنوات قابلة للتمديد سبع سنوات أخرى، ولمرات غير محدودة.[79] وتنسجم قوانين العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية مع الاتفاق المتعدد الأطراف. كما أنها لا تختلف فيما بينها إلا في بعض النقاط التفصيلية.

3. براءات الاختراع

هي شهادات تمنح للمخترعين في كافة الميادين، شريطة أن يكون الاختراع جديداً ومبدعاً وقابلاً للاستغلال في الصناعة. ومن المتفق عليه أن تعبير الصناعة الوارد في الاتفاق المتعدد الأطراف لا يقتصر على الصناعة بمفهومها الضيق، بل يشمل أيضاً الزراعة والخدمات والصيد البري والبحري والأنشطة الحرفية.

وكقاعدة عامة، لا يجوز استخدام الاختراع إلا بموافقة صاحبه. أما مدة حمايته فحددت بعشرين سنة اعتباراً من تاريخ التقدم بطلب الحصول على البراءة.[80] وعلى عكس العلامات التجارية لا ينص الاتفاق على تمديد مدة حماية البراءة؛ ففي حالة تسجيل الاختراع في عدة دول يجب أن تنتهي الحماية بعد مضي عشرين سنة بدءاً من تاريخ التسجيل الأول.

وللدولة منح شـهادات الاخـتراع لمواطنيهـا وشركاتهـا ومؤسـساتها الرسـمية وكـذلك للأشـخاص الأجانـب الطبيعيـين والمعنـويين؛ فعـلى سـبيل المثـال خـلال السنوات 2002 و2003 و2004 منحت الجهة المختـصة في دولـة الإمـارات العربيـة المتحدة – وهي وزارة المالية والصناعة – 35 شـهادة عـلى النحـو التـالي:[81] شـهادتان لمواطن إماراتي، وشهادة لوزارة الزراعة والثروة السمكية، وشهادة لكندي، وأخـرى لهندي، وثلاثون شهادة لشركات أوربية وأمريكية وكندية ويابانية.

ولا تمنح براءات الاختراع لطرق تشخيص الأمراض وطرق العلاج والجراحة، سواء تعلق الأمـر بالإنـسان أو الحيـوان.[82] وللدولـة الامتنـاع عـن مـنح شـهادات الاختراع عندما يكون استغلالها ممنوعاً، وذلك للحفاظ على النظام العام أو الأخلاق أو الصحة. وللحكومات استخدام الاختراع دون موافقة صاحبه إذا تـوفرت أربعـة شروط؛[83] وهي أن ينص القانون على ذلك صراحة، وأن يمـر البلـد بحالـة طـوارئ تستوجب هذا الاستخدام، وأن ينتهي استخدامه حال انقضاء هذه الحالة، وأن تـدفع الحكومة تعويضاً مناسباً للمخترع.

كما تستجيب قوانين براءات الاختراع المعمول بها في دول مجلس التعاون لـدول الخليج العربية لمقتضيات الاتفاق المتعدد الأطراف. وعند إجراء مقارنـة بينهـا يتبـين أنها تتفق حول جميع القضايا تقريبـاً، خاصـة تلـك التـي تتعلـق بتعريـف الاخـتراع ومجالات منح الشهادات وعدم منحها. كما تعاقب المعتدي بغرامة لا تقل عـن خمـسة آلاف درهم في دولـة الإمـارات العربيـة المتحـدة وعـن خمـسة آلاف دينـار في دولـة الكويت، أو بالحبس مدة لا تتجاوز سـنة واحـدة في الـدولتين، وقـد يجتمـع الحـبس والغرامة.[84] وللمحكمة أن تحكم بإتلاف أو مصادرة الأشياء المزورة والأدوات التـي

استخدمت لإنتاجها، وغلق المحل دون تعويض المعتدي، ولها أن تأمر بنشر الحكم وتعويض صاحب الاختراع.

لكن هل يمكن من الناحية العملية لأي شخص الحصول على براءة الاختراع؟ وهل يجب التمسك بصون الاختراع، حتى وإن أدى إلى التأثير سلبياً على الصحة العامة؟

من الناحية القانونية يمكن لأي شخص الحصول على براءة الاختراع، متى ما توافرت الشروط المذكورة آنفاً. لكن الاتفاق المتعدد الأطراف ترك لكل دولة تنظيم إجراءات الحصول عليها كالرسوم التي يتعين دفعها لتسجيل الاختراع. في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تتسم هذه الرسوم بانخفاض مبالغها؛ الأمر الذي يشجع عدداً كبيراً من الأشخاص على بذل الجهود بهدف إنجاز الاختراع وتسجيله. ففي دولة الإمارات العربية المتحدة حدد رسم تقديم الطلب بمبلغ 50 درهماً، و100 درهم للمؤسسات؛ ثم يدفع رسم تصاعدي سنوي ليصل مجموع الرسوم لمدة عشرين سنة إلى 11020 درهماً للأفراد و 22040 درهماً للمؤسسات.[85] فالدولة إذن تشجع الاختراعات، بغض النظر عن المكاسب التجارية الناجمة عن استغلالها. أما في الدول الأوربية فإن كلفة حماية الاختراع تشكل عبئاً مالياً ثقيلاً لا يستطيع عادة الفرد تحمله، فيضطر إلى طلب المساعدات من الشركات المهتمة باختراعه. بطبيعة الحال لا تمنح هذه الشركات مساعداتها إلا بعد اقتناعها بجدوى الاختراع من الزاوية التجارية؛ ففي فرنسا يبلغ رسم تقديم الطلب 4190 يورو، ثم تضاف رسوم سنوية يصل مجموعها في نهاية مدة الحماية إلى أكثر من 26630 يورو؛[86] أي أن كلفة الحماية في فرنسا تفوق كلفتها في دولة الإمارات العربية المتحدة بصورة كبيرة.

أما علاقة براءة الاختراع بالصحة العامة فقد أثارت ولاتزال تثير مشكلات وصراعات في إطار منظمة التجارة العالمية؛ فحتى الستينيات من القرن المنصرم، وعلى الرغم من اتفاقية باريس حول الملكية الصناعية التي يعود تاريخ نفاذها إلى نهاية القرن التاسع عشر، لم تكن أي دولة في العالم مستعدة لحماية الأدوية. فكان بعض الدول الصناعية يستنسخ من البعض الآخر، ولم يتم إقرار هذه الحماية إلا بعد بلوغ الدولة مرحلة الاعتماد على نفسها في صناعتها. وهكذا تم الاعتراف ببراءة الاختراع في مجال الأدوية بفرنسا عام 1960 وألمانيا عام 1968 واليابان عام 1976 وسويسرا عام 1977 وإيطاليا عام 1978،[87] كما كانت جميع الدول النامية ترفض حماية الأدوية. ثم جاءت جولة أروجواي التي تبنت حماية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، في حين لم تتطرق الجولات السبع السابقة إلى هذا الأمر. ولم يكن أساس الفكرة الدفاع عن مؤلفي الكتب وملحني القطع الموسيقية ومخترعي الأجهزة، بل تحقيق المكاسب لشركات الأدوية العملاقة. وهكذا استوجبت مصالح الدول الصناعية ظهور اتفاق جديد لحماية حقوق الملكية الفكرية، أدرج ضمن الاتفاقات المتعددة الأطراف.

وجدت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية نفسها، كغيرها من الدول النامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، مضطرة لحماية الأدوية رغم أن صناعتها لاتزال بعيدة عن تحقيق الاكتفاء الذاتي، إذ تعتمد مصانعها على الاستنساخ وعلى رخص التصنيع الممنوحة لها من قبل الشركات الأجنبية. أما الأدوية المصنعة طبقاً لبراءات الاختراع الخليجية فلا تشكل سوى نسبة ضئيلة من الإنتاج. وبسبب ضعف الإنتاج المحلي تضطر دول مجلس التعاون إلى استيراد الدواء لتلبية القسط الأكبر من حاجاتها؛ الأمر الذي يؤثر سلبياً على موازينها التجارية. ففي عام 2006 استوردت

المملكة العربية السعودية أدوية بمبلغ ملياري دولار.[88] أمام هذا الوضع أصبح من اللازم تقسيم الأدوية إلى قسمين: أدوية انتهت مدة حمايتها وأخرى لاتزال محمية.

سبقت الإشارة إلى أن حماية الاختراع، بما فيها صناعة الأدوية، محدودة بعشرين سنة؛ أي أنه يمكن إنتاج أي دواء بعد انتهاء هذه المدة. ولكن على الصعيد العملي سرعان ما تجد الشركات الحلول اللازمة لاستمرار الحماية. فبين فترة وأخرى يختفي دواء معين ليظهر دواء آخر يختلف من حيث الفاعلية والتأثيرات الجانبية، وتقوم نفس الشركة بإنتاجه لمعالجة نفس المرض؛ عندئذ يمنع الدواء القديم وتمنح للدواء الجديد براءة اختراع، وبالتالي تمدد الحماية لمدة عشرين سنة إضافية، وهكذا.

أما الأدوية التي لاتزال محمية فتمنح للمخترع حق الاحتكار الذي يفضي إلى تحديد أسعار مرتفعة. وتبرر الشركات هذا الارتفاع بالاعتمادات التي خصصتها للبحوث، علماً أن حساباتها تشير في أغلب الأحيان إلى أن نفقاتها الدعائية تفوق بكثير الأموال التي صرفتها للبحوث. إن الخلافات في منظمة التجارة العالمية حول حقوق الملكية الفكرية تكاد تقتصر على ما يسببه هذا الوضع الاحتكاري من مشكلات صحية خطيرة؛ إذ لا تستطيع غالبية الدول النامية شراء الأدوية لمعالجة الأمراض المستعصية والمعدية، خاصة الأيدز؛ ففي أفريقيا 22.5 مليون شخص مصاب بهذا المرض،[89] منهم 20 مليوناً لا يمكنهم شراء الدواء. وبالنظر لهذا الوضع الخطير بذلت هذه الدول جهوداً كبيرة في المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية المنعقد بالدوحة في سبيل الحصول على بعض المكاسب المتمثلة بإنتاج أدوية بديلة رخيصة الثمن لمعالجة مرض الأيدز وللتصدي لبعض أمراض سوء التغذية. وقد تحققت هذه المكاسب، التي لا يجوز المبالغة في أهميتها، نتيجة ظروف معقدة طغت على هذا المؤتمر وأوجبت الحد من الصراع بين الدول النامية والدول الصناعية؛

فالمؤتمر انعقد بعد أقل من ثلاثة أشهر من أحداث 11 سبتمبر 2001 وما صاحبها من سعي الإدارة الأمريكية للحصول على إجماع دولي لإدانة ما حدث، مقابل التخفيف من موقفها الحازم تجاه بعض القضايا كحماية الأدوية. كما أن مؤتمر الدوحة هذا جاء بعد فشل المؤتمر الذي سبقه في سياتل بسبب الصراعات بين الدول الصناعية حول الدعم الزراعي، وبالتالي لم يكن بالإمكان تحمل فشل جديد، قد يفضي إلى انهيار منظمة التجارة العالمية. لذلك استطاعت الدول النامية الحصول على تلك المكاسب، علماً أن التنازل النسبي للدول الصناعية عن حماية شركاتها المصنعة للأدوية لم يكن مجانياً، بل مقابل موافقة الدول النامية على إطلاق جولة جديدة للمفاوضات المتعددة الأطراف، المعروفة حالياً تحت اسم "برنامج الدوحة".

إن على الدول النامية عامة والخليجية خاصة ألا تمنح أي أهمية لبراءة الاختراع عندما تتعرض الصحة العامة للخطر بسبب أسعار الأدوية الأجنبية المحمية. فلابد من الضغط على الشركات الأجنبية لتخفيض أسعار منتجاتها، وفي حال عدم موافقتها يجب إلغاء براءة الاختراع؛ ومثل هذا الإجراء معروف في الدول الصناعية. فعندما ظهر داء الجمرة الخبيثة في الولايات المتحدة الأمريكية ارتفع الطلب على لقاح هذا المرض، عندئذ طلبت الإدارة الأمريكية من شركة باير الألمانية صاحبة براءة الاختراع تخفيض سعر اللقاح وهددتها بإلغاء الحماية إن لم تستجب لذلك، فلم يكن أمام الشركة إلا الرضوخ.[90] كما نصت الاتفاقات المتعددة الأطراف إمكانية اتخاذ التدابير اللازمة للحفاظ على النظام العام والصحة العامة. وانطلاقاً من واقع الأشياء، فإنه لا مبرر لحماية براءة الاختراع عندما تتعارض تلك الحماية مع مبدأ من مبادئ حقوق الإنسان متمثل في المحافظة على الصحة؛ فقد نصت الفقرة الأولى من المادة 25 للإعلان العالمي لحقوق الإنسان على أن «لكل شخص الحق في مستوى من

المعيشة كاف للمحافظة على الصحة والرفاهية له ولأسرته، ويتضمن ذلك التغذية والملبس والمسكن والعناية الطبية...».[91] وتجدر الإشارة إلى أن عدداً من دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية أبلغت المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية بأنها سوف تستخدم التراخيص الإجبارية؛ أي إنتاج الدواء دون موافقة مسبقة من صاحب الاختراع في حالات الطوارئ التي تستوجب معالجة الأوبئة كالسل والملاريا. من هنا ينبغي أن تكون المشكلات التي تثيرها حماية الاختراع للمنتجات الأجنبية عاملاً لدفع دول مجلس التعاون إلى توفير المناخ الملائم لإقامة صناعة وطنية وأخرى خليجية حقيقية عن طريق رصد الأموال اللازمة للبحوث وتوظيف التكنولوجيا الحديثة، وتقديم الدعم للاستفادة من الخبرات الأجنبية.

الفصل الثالث

الدفاع عن المصالح التجارية

عند تتبع المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية يلاحظ بروز خلافات تجارية حادة تترجم تناقض المصالح. وتتسم هذه الخلافات بثلاث سمات أساسية: الأولى، عدم التوصل إلى حلول نهائية للمشكلات المطروحة، فيتم تأجيل البت في بعضها وإحالة بعضها الآخر لمنظمة العمل الدولية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي. والسمة الثانية تعدد الصراعات وتداخلها؛ صراع بين الدول الصناعية الكبرى والدول النامية بشأن تحرير تجارة بعض المنتجات الصناعية وإجراءات مكافحة الإغراق والحقوق الاجتماعية والإنسانية للعمال، وصراع آخر بين الدول الصناعية الكبرى بعضها مع البعض الآخر بخصوص تحرير تجارة المنتجات الزراعية. أما السمة الثالثة فهي أن الصراعات، بسبب ارتباطها بالمصالح، تتعارض في أغلب الأحيان مع الاتفاقات المتعددة الأطراف؛ فالدول النامية تطالب بإزالة القيود الكمية المفروضة على صادراتها لكن وارداتها مقيدة، والاتحاد الأوربي يمارس ضغوطاً على الدول النامية لتحرير الخدمات لكنه يماطل في تحرير صادراته الزراعية، والولايات المتحدة الأمريكية تدعو إلى حرية المبادلات الخارجية في جميع الميادين لكنها لا تتردد في توقيع عقوبات تجارية انفرادية على أي دولة أو شركة أجنبية تعرض مصالحها للخطر.

وقد ظهرت هذه الخلافات في المؤتمر الأول وتعقدت في المؤتمر الثاني وبلغت ذروتها في المؤتمر الثالث، وبطبيعة الحال لم يسلم المؤتمر الرابع منها. لكن، خلافاً

للمؤتمرات السابقة، أبدت الدول المشاركة في الدوحة مرونة واضحة في مواقفهـا؛ إذ تبين أن استمرار الصراع إلى ما لا نهاية يعني عـدم جـدوى المفاوضـات، ممـا يـشجع إجراءات الحماية ويقود بالتالي إلى انهيار التنظيم التجاري العالمي في وقت غـير ملائـم من الزاويتين الاقتصادية والسياسية. ولتفادي هذه النتيجة تنازل الاتحاد الأوربي عن موقفـه المتـصلب بـشأن دعـم الـصادرات الزراعيـة، وتنازلـت الولايـات المتحـدة الأمريكية عن دفاعها عن مصالح بعض شركاتها كتلك التي تصنع الأدوية، وتنازلت الدول النامية عن موقفها الرافض للجولة التاسعة.

لقد أصبحت التنازلات التجارية، انطلاقاً من مؤتمر الدوحة، أقل صـعوبة مـن السابق، ولكن نتائج المؤتمرين الخامس لعام 2003 والسادس لعام 2005 بينت عـودة هذه الصراعات لتطغى من جديد عـلى المفاوضـات التجاريـة. إن هـذه الـصراعات ليست بالضرورة سلبية لأنها تترجم عدم سيطرة – أو عـلى الأقـل صـعوبة هيمنـة – دولة واحدة أو تكتل واحد على تنظيم التجارة العالمية، كما تعكس مدى أهمية الـدفاع المشترك عن المصالح التجارية، الذي بدونـه لا يمكـن الـصمود في وجـه الـضغوط، ومن ثم لا يمكن الحصول على مكاسب اقتصادية.

وهكذا يتعين على الدول العربية عامة والخليجية خاصة تحديد موقفها من هذه الصراعات، فلم يعد مقبولاً استمرار غيابها عن المفاوضات التجاريـة؛ إذ يلاحـظ الباحثون[1] عدم وجود موقـف عـربي موحـد في المفاوضـات الجاريـة حاليـاً حـول الإغراق والدعم والإجراءات التعويضية، كما لا توجد مشاركة للدول العربية فيها باستثناء مصر.

إن الدفاع عن المصالح الخليجية يستوجب النهوض بالصناعات التحويلية عـن طريق تقليص كلفة الإنتاج – مع مراعاة مواصفات الجودة – من خلال حمايتهـا مـن

المنافسة الأجنبية. ولما كانت اقتصادات دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تعتمد في المقام الأول على الصادرات النفطية فمن البديهي التعرف على التنظيم العالمي لهذه الصادرات وكيفية الاستفادة منه بما يخدم مصالحها. ويتعين أيضاً رصد العوامل المؤثرة سلبياً على هذه الصادرات، خاصة الضرائب المفروضة في الدول الصناعية. وعلى دول المجلس توحيد سياستها التجارية على المسارين الداخلي والخارجي والإسراع بإنشاء الاتحاد الاقتصادي والنقدي الخليجي؛ عندئذ ستحقق أعلى درجات الاندماج الاقتصادي وسيكون دفاعها عن مصالحها فاعلاً.

أولاً: الحماية من المنافسة الأجنبية

سجل قطاع الصناعات التحويلية الخليجية تقدماً كبيراً؛ الأمر الذي يعرض منتجاته للمنافسة الأجنبية. لذا بات من اللازم الدفاع عن المصالح التجارية من خلال سن قوانين مكافحة الإغراق وسياسات التدابير الوقائية. كما يجب على دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية عدم الرضوخ للضغوط الخارجية الرامية إلى إدخال الحقوق الاجتماعية للعمال في النظام التجاري العالمي.

1. مكافحة الإغراق

نصت المادة السادسة من الاتفاق العام للتعرفة والتجارة "الجات" على أن «الإغراق يسمح بإدخال سلعة معينة منتجة في دولة ما إلى سوق دولة أخرى بسعر أقل من قيمتها العادية».[2]

يساهم الإغراق في تحسين الصادرات وتقليص عجز الموازين التجارية، وهذا أمر ضروري للدول النامية. وبالمقابل تستفيد الدول المستوردة من الإغراق نظراً

لهبوط مبالغ الواردات وحصول المستهلكين على سلعة بسعر منخفض. من هذا الباب يدخل الإغراق ضمن العمليات التجارية المفيدة؛ لكنه عندما يحدث ضرراً بإنتاج سلعة مماثلة أو الاتجار فيها، يتعين اتخاذ الإجراءات التجارية ضده. وعلى هذا الأساس ليست هناك أي حكمة من مكافحته عند عدم وجود الضرر؛ كأن تكون الدولة المستوردة لا تنتج السلعة المماثلة حالياً أو لا تعتزم ذلك في المستقبل المنظور. أما في حالة حدوث مثل هذا الضرر، فللدولة المتضررة فرض رسوم خاصة ضد الإغراق، شريطة ألا يكون حجمها أكبر من الفرق بين سعر استهلاك السلعة في الدولة المصدرة وسعر بيعها للبلد المستورد. كما يتعين ألا تكون الرسوم منحازة؛ إذ لا يجوز فرضها على سلعة دولة دون سلعة مماثلة لدولة أخرى. وعلى الأعضاء إعلام منظمة التجارة العالمية بقوانين مكافحة الإغراق وأنظمته، وبالتعديلات الواردة على تلك القوانين.

أ. قواعد مكافحة الإغراق

تمر عادة سياسة مكافحة الإغراق بثلاث مراحل: في المرحلة الأولى يتعين على الدولة المستوردة تحديد حجم الإغراق الذي يصيبها. ويتم ذلك بمقارنة السعر المحلي للسلعة مع سعرها المخصص للتصدير؛ فيتعين أن يكون الأول أقل من الثاني. وهناك أسلوب آخر يتمثل بالمقارنة بين كلفة إنتاج السلعة في الدولة المصدر مع سعر بيعها للخارج؛ فإذا كانت كلفة الإنتاج أعلى من سعر البيع دل ذلك على وجود إغراق. ويسبب هذا النوع من الإغراق خسارة مؤقتة للمصدر الذي يهدف إلى احتكار سوق الدولة المستوردة لاحقاً؛ الأمر الذي يربك العلاقات التجارية القائمة أساساً على المنافسة. وربما لا يسبب ذلك للمصدر خسارة إذا كانت السلعة المصدرة مدعومة من قبل دولة المنشأ. وتجدر الإشارة إلى أن وجود كمية كبيرة من السلعة

الأجنبية لا يشكل بحد ذاته إغراقاً؛ كما لا يدخل أيضاً ضمن دائرة الإغراق بيع هـذه السلعة في سوق الدولة المستوردة بسعر يقل عن سعر السلعة المحلية المماثلة. من هنـا يتعين دائماً إجراء المقارنة بين سعر السلعة في السوق المحلية لدولة المنشأ وسعر بيعهـا لدولة ما. وفي المرحلة الثانية، على الدولة المستوردة إثبات الضرر الذي تتحملـه. ثـم تأتي المرحلة الثالثة المتمثلة بفرض رسوم جمركية خاصة على السلعة محل الإغراق.

لكن الاتفاقات المتعددة الأطـراف لا تـسمح باتخـاذ أي إجـراء ضـد الإغـراق الضئيل وهو الذي لا يؤثر على المصالح التجارية للدول المستوردة. وبحسب منظمـة التجارة العالمية، يعتبر الإغراق ضئيلاً في حالتين: الأولى، عندما لا يتجاوز الفرق بين سعر استيراد السلعة وسعرها العادي في بلد المنشأ 2٪. والثانية، وبغـض النظـر عـن حسابات الأسعار، عندما لا تتجاوز قيمة واردات السلعة مـن دولـة معينـة 3٪ مـن مجموع واردات هذه السلعة من الدول الأخرى؛[3] ولكن يمكن تطبيق التدابير المضادة عندما يشكل مجموع واردات السلعة 7٪ من الواردات الكلية، حتى وإن كان نصيب كل دولة مصدرة أقل من 3٪.

وتطبق سياسـات مكافحـة الإغـراق في جميـع أنحـاء العـالم خاصـة في الـدول الصناعية الكبرى؛ ففي منتصف عام 2005 تم إحصاء 1291 إجراءً مضاداً للإغراق، 35٪ منهـا في الولايـات المتحـدة الأمريكيـة والاتحـاد الأوربي؛[4] ففـي هـذه الـدول الصناعية بلغ المعدل العام للرسوم الجمركية أقل من 5٪، أما أسعار الرسوم الخاصـة بمكافحة الإغراق فقد وصلت في بعض الأحيان إلى أكثر من 100٪. وقد أثبتت هذه السياسات فاعليتها في الحد من اسـتيراد بعـض الـسلع، ولايـزال المنتجـون في هـذه الدول يمارسون ضغوطاً على حكوماتهم بغيـة الإبقـاء عليهـا، وذلـك عـلى حـساب المستهلكين الذين أصابهم ضرر كبير جراء ارتفاع أسعار الـسلع المـستوردة. فبـسبب هذه الضغوط المستمرة يزداد عدد الإجراءات سنوياً.

يجب بلاشك محاربة الإغـراق عنـدما يقـضي عـلى القاعـدة الرئيـسية للتجـارة السليمة وهي المنافسة. لكن المشكلة تتعلق بكيفية حساب هوامش الإغـراق والجهـة التي تحدد درجة الضرر وحدة التدابير المتبعة لمعالجته. فهذه التقديرات متروكـة لكـل دولة بصورة انفرادية؛ الأمر الذي يؤدي إلى اتخـاذ إجـراءات تعـسفية. وترمـي هـذه التدابير في حقيقتها إلى وضع عراقيل أمـام المنتجـين في الـدول الناميـة الـذين أثبتـوا جدارتهم خاصة في ميدان المنسوجات والملابس. لقـد أصـبحت مكافحـة الإغـراق أخطر سلاح ضد تحرير التجارة العالمية، وسوف يستمر هـذا الوضـع لفـترة طويلـة. ولكن لما كان التنظيم الجديد للتجـارة العالميـة يـستوجب إلغـاء إجـراءات مكافحـة الإغراق بعد مرور خمس سـنوات اعتبـاراً مـن تـاريخ تطبيقهـا، فإنـه يـسمح أيـضاً باستمرارها لمجرد احتمال عودة الضرر بعد انقضاء هذه المدة.

ب. الإغراق في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

تتكون صادرات دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية بالدرجـة الأولى مـن الوقود الذي تخضع أسعاره لعوامل السوق العالمية ولا يتصور بيعه بـسعر يقـل عـن السعر السائد في الدولة المنتجة أو بسعر يقل عن كلفة إنتاجه؛ لـذلك لا ينطبـق نـص المادة السادسة من الجات السابقة الذكر على الوقود، وبالتالي يتعذر إغـراق الأسـواق الخارجية بالنفط أو الغاز الطبيعي. وبالمقابل تستورد هذه الدول عدداً كبيراً من المواد المصنعة لسد حاجاتها من جهة، كما تتميز أسواقها بالانفتاح من جهة أخرى. وتسعى دول المجلس إلى تطوير صناعاتها المحلية، حتى أصبحت الصناعات التحويلية تحتـل مكانة مرموقة في اقتصاداتها، حيـث كانـت القيمـة المـضافة لهـذه الـصناعات 9403 ملايين دولار عام 1980 أي 4.9٪ من الناتج المحلي الإجمالي، ثم ارتفعت إلى 69359 مليـون دولار عـام 2006؛ أي 11.0٪ مـن النـاتج المحـلي الإجمـالي، مـا يعنـي أنهـا

تضاعفت 7.3 مرات من حيث قيمتها، وأكثر من مرَّتين من حيث مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي. ومقارنة بدول أوبك تحتل المملكة العربية السعودية مركز الصدارة في تقدم صناعتها التحويلية، التي انتقلت خلال تلك الفترة من 7611 مليون دولار إلى 33043 مليون دولار، ومن 6.5٪ إلى 9.5٪ من الناتج المحلي الإجمالي؛ أي تضاعفت 4.3 مرات من حيث قيمتها ومرة ونصف من حيث مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي. كما أحرزت دولة الإمارات العربية المتحدة تقدماً منقطع النظير في هذا الميدان، حيث ارتفعت القيمة المضافة لصناعاتها التحويلية من 1130 مليون دولار إلى 19995 مليون دولار أي من 3.8٪ إلى 12.1٪ من الناتج المحلي الإجمالي. تضاعفت إذن الصناعات التحويلية الإماراتية خلال تلك الفترة 17.7 مرة من حيث قيمتها و3.2 مرات من حيث مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، وهي معدلات تفوق كثيراً المعدل العربي.[5] ونتيجة لهذا التطور اشتدت المنافسة بين السلع المحلية والسلع الأجنبية المماثلة، وبرزت حالات الإغراق وما ترتب عليها من آثار سلبية على اقتصادات المنطقة.

كما أسهمت عوامل داخلية وخارجية في تزايد هذه الحالات؛ فمن العوامل الداخلية ارتفاع كلفة الإنتاج في دول المجلس مقارنة بكلفة الإنتاج في دول أخرى خاصة الآسيوية منها، وضعف التنسيق بين المنتجين الخليجيين من أجل حماية أسواقهم من إغراق السلع الأجنبية، والالتزام بالاتفاقات المتعددة الأطراف التي لا تسمح بمنع استيراد السلع المماثلة إلا تحت شروط معينة، وعدم ممارسة حق اللجوء إلى جهاز فض المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية حتى في حالة ثبوت الإغراق بالأدلة القاطعة، وتكالب المستهلكين على السلع الأجنبية الرخيصة الثمن دون الأخذ في الاعتبار معايير الجودة وانخفاض الرسوم الجمركية وعدم وجود ضرائب

خاصة تفرض على استهلاك السلع الأجنبية. وإلى عهد قريب لم تشرع دول المجلس نظاماً لمكافحة الإغراق. أما العوامل الخارجية، فمنها ارتفاع حدة المنافسة على الصعيد العالمي، وهو ما يقود إلى السعي بشتى الوسائل لتخفيض الأسعار، وتكدس السلع في البلد المنتج لعدم إمكانية بيعها فيه لسبب أو لآخر، وحاجة المصدرين للعملات الأجنبية، ومنح الدعم الحكومي في بلد المنشأ للسلع المصدرة الأمر الذي يؤدي إلى بيعها للخارج بسعر يقل عن السعر المحلي.

أدى تضافر هذه العوامل إلى تفاقم ظاهرة الإغراق، فتضررت الصناعة والتجارة في جميع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية؛ ففي المملكة العربية السعودية تذكر البيانات[6] أن الكثير من السلع الأجنبية محل الإغراق تدخل السوق السعودية بطرق غير مشروعة ولا تطابق المواصفات الرسمية. وأن هذه السلع لا تؤثر سلبياً على الاقتصاد فحسب، وإنما تضر أيضاً بالصحة العامة، ومن أمثلتها المستحضرات الخاصة التي تباع خارج الصيدليات، والتي ثبتت علاقتها ببعض الأمراض الجلدية. وأوضحت هذه البيانات أن الإغراق يشكل خطراً جسيماً على الصناعات المحلية لذلك تضطر الغرف التجارية الصناعية في المملكة إلى إقامة دورات تدريبية لشرح هذه المشكلة وكيفية مواجهتها. وفي سلطنة عمان أجرت غرفة التجارة والصناعة[7] استطلاعاً شمل 24 مؤسسة صناعية من بينها 16 مؤسسة أكدت معاناتها من جراء الإغراق في أنشطتها المتعلقة بالمياه المعدنية والألبان والزيوت النباتية والأسلاك الكهربائية والأسمنت. وصرحت بأن لديها وثائق تدل على بيع السلع الأجنبية في السوق العمانية بسعر يقل عن سعر بيعها في بلد المنشأ. ووجهت الغرفة الدعوة إلى 74 مؤسسة صناعية أخرى للمساهمة في الاستطلاع، لكنها رفضت ذلك لاعتقادها عدم جدواه من الناحية العملية، ولأنها سئمت من تقديم الشكاوى إلى السلطات العامة ضد مستوردي تلك السلع.

لقد أصبح من الضروري إحداث إطار قانوني لمعالجة الإغراق. ولما كان الاتحاد الجمركي يجمع دول مجلس التعاون، فمن البديهي أن يكون هذا الإطار موحداً؛ فقد نصت الاتفاقية الاقتصادية[8] على أن «تقوم الدول الأعضاء بتوحيد تشريعاتها والأنظمة الصناعية بما في ذلك نظم تشجيع الصناعة ومكافحة الإغراق والإجراءات الاحترازية». واستناداً إلى هذه الاتفاقية قرر قادة دول المجلس عام 2003 تطبيق النظام الخليجي الموحد لمكافحة الإغراق، حيث جاء في بيانهم الختامي ما يلي «اعتمد المجلس الأعلى النظام (القانون) الموحد لمكافحة الإغراق والتدابير التعويضية والوقائية والعمل به بصفة إلزامية اعتباراً من بداية عام 2004».[9] ومن المؤمل أن يقود هذا النظام إلى تراجع حالات الإغراق، فهو يحدد تدابير مكافحتها بفرض رسوم جمركية أو قيود كمية أو الشكلين معاً؛[10] كما تأسست بموجبه اللجنة الدائمة التي تختص بالأحكام التفصيلية والإجرائية وتشكيل لجان التحقيق وتقديم المشورة للمنتجين. ولم يغفل النظام مصالح المستوردين المتضررين من مكافحة الإغراق، حيث سمح لهم بالطعن في الإجراءات المتخذة ضدهم أمام هيئة قضائية مختصة.[11] ويحق لدولة المنشأ رفع دعوى أمام جهاز فض المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية ضد إجراءات مكافحة الإغراق.

أما واضعو هذا النظام فحرصوا على انسجام نصوصه مع الاتفاقات المتعددة الأطراف. ويلاحظ أنه يسري فقط على السلع المستوردة من خارج منطقة الاتحاد الجمركي الخليجي. أما حالات الإغراق التي قد تحدث في التجارة البينية فتحسم عادة عن طريق المساعي الحميدة؛ ومشكلة الألبان السعودية في دولة الإمارات العربية المتحدة خير دليل على ذلك؛ ففي عام 1999 قدمت شركات الألبان الإماراتية شكوى إلى وزارة المالية والصناعة ضد الشركات السعودية المصدرة للألبان إلى

الدولة، فناشدت الوزارة عبر الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية الشركات السعودية ضرورة الكف عن تصدير منتجاتها بسعر يقل عن سعر البيع في المملكة، ثم رتبت الوزارة اجتماعاً بين الطرفين، وتم التوصل إلى اتفاق لإزالة الإغراق.[12] لكن عند تعذر فض النزاع بهذه الوسيلة فيمكن اللجوء إلى مركز التحكيم التجاري الخليجي الذي سبقت الإشارة إليه في الفصل الأول.

2. التدابير الوقائية

بهدف إعطاء فرصة لتنمية المنتجات المحلية غير القادرة على المنافسة الأجنبية، منحَ الاتفاقُ المتعدد الأطراف الخاص بالحماية الحقَّ في فرض رسوم جمركية مرتفعة وكذلك قيود كمية على المنتجات المستوردة المماثلة. فبدون هذا التنظيم الضروري جداً، ينخفض الإنتاج وتهبط الاستثمارات وتزداد البطالة. لكن لابد من الإشارة إلى أن الوقاية العشوائية تفضي بالضرورة إلى أسواق خالية من السلع، لذا وجب إخضاعها لشروط محددة بصورة دقيقة.

أ. قواعد الوقاية

جاء الاتفاق المتعدد الأطراف للحد من التحرير المطلق للتجارة الخارجية عندما تقود الواردات إلى إحداث ضرر جسيم أو تهدد بإحداث هذا الضرر بإنتاج محلي مماثل أو منافس للسلعة المستوردة. وبموجب هذا الاتفاق يمكن فرض رسوم جمركية مرتفعة أو تطبيق قيود كمية على الاستيراد، شريطة اقتصار هذه التدابير على إزالة الضرر. كما يجب ألا تقود القيود الكمية إلى تقليص واردات السلعة الأجنبية إلى أقل من معدلها للسنوات الثلاث الأخيرة من الناحية الإحصائية. ولا يجوز تجاوز هذا

المعـدل إلا إذا تبـين بـصورة لا تقبـل الـشك أن ذلـك المعـدل لا يكفـي لإزالـة الضرر.[13] وفي حال استيراد السلعة المسببة للضرر من عدة دول لابـد مـن التفـاوض معها حول توزيع نسب القيود الكمية؛ إذ لا تسمح المبـادئ العامـة لتنظـيم التجـارة العالمية بفرض قيود على دولة دون أخرى.

ومن حيث مدة سريان التدابير الوقائية، فإن الاتفاق يقضي بإزالتهـا حـال زوال الضرر، بشرط ألا تزيد هذه المدة على أربع سنوات مع إمكانية تمديـدها في حالات معينة،[14] على ألا تتعدى المدة الكلية للإجراءات بما فيها التدابير المؤقتـة ثماني سنوات.[15] وعندما تتحرر السلعة الأجنبية من الإجـراءات الوقائيـة يمنـع فرضها عليها مرة ثانية إلا إذا توفرت ثلاثة شروط: أن تتخـذ الإجـراءات لمـدة تقل عن 180 يوماً؛ وأن تمضي سنة واحدة على الأقـل عـلى الوقايـة الأولى؛ وألا تكون السلعة الأجنبيـة قـد خـضعت لتـدابير وقائيـة أكثـر مـن مـرتين خـلال السنوات الخمس الأخيرة.[16] في جميع الحالات يتعين عـلى الدولـة التـي تفـرض الإجـراءات الوقائيـة مـنح تعويـضات تجاريـة للدولـة المـصدرة تقـرر باتفـاق الطرفين، كما يمكن للدولة المصدرة الاعتراض على هذه الإجراءات أمام جهـاز فض المنازعات التجارية.

ومما يسترعي الانتبـاه أن التـدابير الوقائيـة تـرتبط بتجـارة الـسلع فقـط؛ إذ لاتزال مواقف الدول متضاربة حول سريانها على الخـدمات.[17] فبحـسب الـدول النامية، تشجع هذه التـدابير عـلى تقـديم المزيـد مـن الالتزامـات بتحريـر قطـاع الخدمات، لمساهمتها في حماية الخدمات المحلية المتضررة من المنافـسة الأجنبيـة؛ في حين تعتقد الدول الصناعية أن مثـل هـذه التـدابير تـضعف مـصداقية التزامـات تحرير الخدمات.

ب. الوقاية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

يتسم الإنتاج الصناعي غير النفطي بحداثته والإنتاج الزراعي بضعفه في دول مجلس التعاون؛ الأمر الذي يستوجب تنميتهما وحمايتهما من المنافسة الأجنبية. ويمكن اعتبار التدابير الوقائية من الوسائل الأساسية والضرورية لتحقيق هذا الهدف. فحتى نهاية عام 2003 لم تكن القوانين الوقائية معروفة في هذه الدول، ويستدل على ذلك من بياناتها المقدمة إلى منظمة التجارة العالمية.[18] لكن هذه الدول لم تعد تطيق استغلال حريتها التجارية لإغراق أسواقها بالسلع الأجنبية والتأثير السلبي لوارداتها على إنتاجها المحلي. لذلك اعتمدت منذ بداية عام 2004 نظاماً موحداً يتناول مكافحة الإغراق وفرض التدابير الوقائية، وجاء هذا النظام مطابقاً للأحكام المذكورة آنفاً.

ومن زاوية أخرى، تتمتع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية كغيرها من الدول النامية بامتيازين؛ يتعلق الأول بمدة التدابير المفروضة على الواردات الأجنبية التي تصل إلى عشر سنوات بدلاً من ثماني سنوات. ويرتبط الامتياز الثاني بصادرات دول المجلس إلى الدول الصناعية؛ إذ لا تستطيع هذه الأخيرة اتخاذ التدابير الوقائية إذا كانت وارداتها من دولة خليجية تقل عن 3٪ من الواردات الكلية لنفس السلعة من جميع الدول. ولكن يتحول هذا الامتياز الثاني إلى التزام عندما تستورد دول المجلس سلعة معينة من الدول النامية؛ إذ لا يجوز فرض التدابير الوقائية ضدها إلا إذا تجاوزت النسبة المذكورة.

لكن قبل اتخاذ قرار فرض التدابير الوقائية، يتوجب على الجهات المختصة إجراء دراسة دقيقة لا تقتصر على المكاسب المتوقعة من حماية سلعة معينة منتجة محلياً، وإنما

تشمل أيضاً الخسائر المتوقعة التي قد تصيب الاقتصاد الكلي، ثـم تجـري مقارنـة بـين المكاسب والخسائر وتتخذ القرار في ضوء هذه المقارنة. ففي الميدان محل البحث، كـما في الميادين الأخرى، لا يجوز لعضو في منظمة التجارة العالميـة أن يحقـق مكـسباً عـلى حساب العضو الآخر إلا باتفاق مشترك. ولا يعقل أن توافـق الدولـة الأجنبيـة عـلى التدابير الوقائية المفروضة ضد صادراتها إلا إذا حصلت على مقابل. ويتمثـل المقابـل بالتعويضات التجارية التي تمنح للدولة المصدرة والتي تتخذ شكل امتيازات جديـدة بفتح أسواق الخليج لسلع أخرى أو خدمات معينة. فإذا اتضح بموجب تلك المقارنة أن المكاسب أكبر من الخسائر، عندئذ يمكن اتخاذ القرار بفرض الإجراءات الوقائيـة والعكس بالعكس. وتقارن الدراسة كذلك إيجابيات الإجراءات الوقائيـة بإيجابيـات الواردات؛ ففي بعض الأحيان يستحسن التخلي عن التدابير الوقائية إذا كـان التـأثير الإيجابي للواردات على التنمية الاقتصادية أكبر من التأثير الإيجابي لهذه التدابير المطبقة لصالح سلعة محلية معينة.

3. الحقوق الاجتماعية للعمال

اتخـذت دول مجلـس التعـاون موقفـاً مـسانداً للـدول الناميـة الأخـرى بـشأن معارضتها إدراج معايير العمل في الاتفاقـات التجاريـة لمنظمـة التجـارة العالميـة. إذ يشكل هذا الموضوع نقطة خلاف مستعصية ترتبط ارتباطاً وثيقـاً بالمقـدرة التنافـسية لصادرات الدول النامية، بما فيها الـصادرات الخليجيـة غـير النفطيـة. وتعـزى هـذه المقدرة التنافسية إلى تدني كلفة الإنتاج خاصة أجـور العمـل؛ الأمـر الـذي يـنعكس سلبياً على اقتصادات الدول الصناعية المستوردة. وللدفاع عن مصالحها تحـاول هـذه الدول التأثير على كلفة السلع المصنعة في الدول النامية عـن طريـق سـعيها، في إطـار منظمة التجارة العالمية، إلى إقامة علاقة بين حقوق العمال والتجارة الخارجية والـنص

على هذه العلاقة في الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف، في حين ترفض الدول النامية تبني هذه العلاقة. وعلى الرغم من مرور ما يقرب من 14 عاماً على تأسيس المنظمة فإن هذه المشكلة لاتزال عالقة.

وبما أن كلفة العمل تعتبر أحد عناصر السعر، يصبح مستوى أسعار السلع المماثلة مرتفعاً في الدول الصناعية ومنخفضاً في الدول النامية؛ حينئذ تظهر مشكلات القدرة التنافسية في التجارة العالمية، خاصة في القطاعات التي لا تتطلب مهارة فنية عالية كصناعة الملابس. فحكومات الدول الصناعية لا تستطيع تقليص أجور عمالها لارتباط مثل هذه القرارات بسوق العمل وبالعلاقات مع النقابات، كما لا تستطيع المطالبة برفع أجور العمال في الدول النامية؛ لأن ذلك يعتمد على خصوصيات كل بلد؛ ومن ثم، لم يبق أمامها سوى التشبث بالحقوق الاجتماعية للعمال، خاصة الحرية النقابية، وتحريم تشغيل الأطفال، والمساواة بين الرجل والمرأة. إنها طريقة غير مباشرة تسمح بزيادة أجور العمال في الدول النامية، فتتقلص هوة كلفة الأجور بينها والدول الصناعية، ومن ثم تهبط القدرة التنافسية لسلع الدول النامية. ففي مؤتمر قمة الدول السبع الكبرى المنعقد نهاية حزيران/ يونيو 1996 بمدينة ليون الفرنسية سيطرت فكرة مؤداها أن التقدم التجاري لبعض دول جنوب شرق آسيا كان على حساب تزايد البطالة وتدهور الوضع الاقتصادي في الدول الصناعية. وطلبت المجموعة الأوربية من منظمة التجارة العالمية تبني الإجراءات الكفيلة باحترام الحقوق الاجتماعية للعمال؛ لأنها جزء من حقوق الإنسان التي تسري على جميع الدول، بغض النظر عن درجة تنميتها الاقتصادية. وتعتقد المجموعة الأوربية أن تجاهل هذه الحقوق يقود إلى إفساد مبدأ التبادل الحر وإبطال مشروعيته؛ كما ترى تناقضاً بين موافقة منظمة التجارة العالمية على حقوق الملكية الفكرية ومعارضتها لحقوق العمال.[19]

تحاول الدول الصناعية، إذن، إقحام معايير العمل في الاتفاقات المتعددة الأطراف؛ الأمر الذي يفضي إلى توقيع عقوبات تجارية على من يخالفها. كما ترى ضرورة تحسين أجور العمال في الدول النامية، لرفع مستوياتهم التعليمية والصحية والمهنية فتزداد قدرتهم الإنتاجية؛ لأن التنمية الاقتصادية لا تنهض إلا بالتنمية البشرية.

ولا تقتصر إثارة الحقوق الاجتماعية للعمال على المؤتمرات، بل تشمل أيضاً مناسبات فحص السياسات التجارية؛ فعلى سبيل المثال عندما جرى فحص السياسة التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة عام 2006، طرح ممثل الاتحاد الأوربي سؤالاً حول علاقة التجارة بمعايير العمل في دولة الإمارات. للإجابة عن هذا السؤال أشار ممثل دولة الإمارات إلى حرص الدولة على تحرير التجارة وإقامة توازن بين حقوق العمال ومصالح أرباب العمل.[20] من جهة أخرى أقر مجلس الوزراء في دولة الإمارات العربية المتحدة توصية وزارة العمل حول السماح للعمال بإنشاء اتحادات مهنية وفق القانون.[21] وتقوم هذه الوزارة بزيارات ميدانية لمراقبة معايير السلامة والصحة وساعات العمل. وهناك محاكم تنظر في شكاوى العمال وأرباب العمل.

أ. موقف الدول النامية

في غالبية الدول النامية لا يمكن تحقيق معدلات مقبولة للنمو إلا عن طريق زيادة الصادرات، ولا ترتفع الصادرات إلا إذا تمتعت السلع بمقدرة تنافسية عالية، ولا يمكن بلوغ هذه المقدرة إلا بانخفاض كلفة الإنتاج، ومن بينها مستوى الأجور. أما عندما ترتفع الأجور دون زيادة الصادرات فسوف يتراجع النمو ويرتفع التضخم؛

الأمر الذي سيقود إلى تردي مؤشرات التنمية البشرية، ليس فقط للعمال وإنما لجميع شرائح المجتمع؛ التنمية البشرية تمر إذن عبر التنمية الاقتصادية وليس العكس.

من هنا تعارض الدول النامية إقامة صلة بين حقوق العمال والتجارة الخارجية التي تفضي إلى وضع قيود جديدة على التجارة العالمية. والدول الصناعية لا تدافع عن حقوق العمال في الدول النامية لأسباب إنسانية، وإنما لاعتبارات ترتبط باقتصاداتها؛ فهي لا تهتم بحقوق العمال الذين ينتجون مواد للاستهلاك المحلي، وإنما تصر على حقوق الذين يعملون في قطاعات الصناعات التصديرية المنافسة لمنتجاتها. فالمنافسة التجارية هي التي تدفع إلى اتباع ما يسمى بمكافحة الإغراق الاجتماعي؛[22] بمعنى أن المقصود حماية المنتجات المحلية للدول الصناعية وليس حماية حقوق العمال في الدول النامية. ومع ذلك، لا يقود بالضرورة رفع أجور العمال في الدول النامية إلى هبوط المقدرة التنافسية لصادراتها؛ لأن الأجور مهما ارتفعت فلن تصل إلى مستوى الأجور في الدول الصناعية. كما لا يمثل العمل العنصر الوحيد لكلفة إنتاج السلعة، بل هناك عناصر أخرى كالمواد الأولية والمصاريف الإدارية وقيمة اندثار رأس المال الثابت والضرائب، وكلها تدخل في حساب المقدرة التنافسية للسلع المصدرة.

إن رفض الدول النامية إدراج حقوق العمال في الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف، يدخل في إطار محاولاتها تقليل خسائرها الناجمة عن انضمامها لمنظمة التجارة العالمية. أما في حالة إقحام هذه الحقوق في الاتفاقات فسوف تحصل الدول الصناعية على ميزة جديدة تستغلها في تهديد الدول النامية باستخدام العقوبات التجارية ضدها للوصول إلى أهداف معينة ذات طبيعة قد لا تكون بالضرورة اقتصادية فقط، وإنما سياسية أيضاً، وهذا سيزيد المركز التفاوضي للدول النامية ضعفاً، وستفتح الأبواب على مصاريعها أمام التنازلات. عندئذ ستتخلى هذه الدول

حتى عن جهودها الرامية إلى تقليل خسائرها التجارية؛ وهكذا لن يصبح وجودها في منظمة التجارة العالمية عديم الجدوى فحسب، وإنما مضراً بمصالحها.

لقد أدت التطورات الاقتصادية في السنوات القليلة المنصرمة إلى تراجع بعض الدول الصناعية، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية عن موقفها المتشدد إزاء إدخال حقوق العمال في النظام التجاري العالمي؛ لأن مصالحها المالية تستوجب ذلك. فمن المعلوم أن ميزانية الولايات المتحدة تعاني عجزاً مزمناً يرتفع سنوياً حتى وصل في عام 2008 إلى 455 مليار دولار، أي 3.2٪ من الناتج المحلي الإجمالي.[23] وينجم هذا العجز عن عوامل عديدة؛ في مقدمتها ارتفاع النفقات العسكرية بسبب الحروب التي تخوضها واشنطن في العالم، وتخفيض الضرائب بسبب الوعود الانتخابية؛ لذا يجري تمويل العجز المالي عن طريق القروض.

أما الصين التي تطالبها الدول الصناعية الكبرى باحترام حقوق العمال فقد باتت ثاني أكبر ممول للميزانية الأمريكية بعد اليابان، وذلك عن طريق شرائها سندات الخزانة الأمريكية، حيث بلغت قيمة هذه السندات لدى الصين 388 مليار دولار في نهاية عام 2007.[24] وبالمقابل تسمح الولايات المتحدة الأمريكية بموجب اتفاقيات ثنائية باستيراد سلع صينية؛ أي أن الصين تمول عجز الميزانية الأمريكية بواسطة صادراتها. وعلى هذا الأساس سيقود احترام حقوق العمال – لو تم بالفعل – إلى ارتفاع كلفة الإنتاج في الصين، فتتدهور صادراتها ثم تهبط قدرتها على تمويل العجز المالي الأمريكي. وهكذا يقود إدراج حقوق العمال في الاتفاقات التجارية إلى الإضرار بالمصالح الحيوية للطرفين. وينطبق هذا التحليل أيضاً على العلاقات المالية والتجارية بين الولايات المتحدة وبعض دول جنوب شرق آسيا.

ومما لاشك فيه أن البنية الاقتصادية للدول النامية تؤثر سلبياً على اقتصادات الدول الصناعية التي تعاني البطالة. لكن تجدر الإشارة إلى أن هذه الدول بدأت مؤخراً تستفيد – في جانب آخر – من انخفاض كلفة الإنتاج وتدني مستوى الأجور، وأيضاً من عدم احترام الحقوق الأساسية للعمال في بعض الدول النامية التي أصبحت تستقبل عدداً كبيراً من شركات الدول الصناعية العاملة في ميدان الصناعات التصديرية، والتي ترحِّل أرباحها إلى مواطنها الأصلية في الغرب أساساً. كما أصبح لهذه الشركات تأثير بينٌ على قرارات حكومات تلك الدول، ففي أغلب الأحيان تعقد الدول الصناعية، تحت ضغط هذه الشركات، اتفاقيات تجارة حرة مع الدول النامية التي يكثر فيها تواجد تلك المؤسسات العابرة للقارات.

ب. فشل المؤتمرات الدولية

استمرت جولة أروجواي ثماني سنوات اشتد فيها الصراع حول إدراج الحقوق الاجتماعية للعمال في الاتفاقات التجارية، حتى أضحى هذا الصراع مشكلة مستعصية في المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية. فقد طرحت مشكلة الحقوق الاجتماعية في المؤتمر الوزاري الأول للمنظمة المنعقد بسنغافورة في كانون الأول/ ديسمبر 1996، حيث أدرج في جدول أعماله ما يسمى بالمعايير الأساسية للعمل؛[25] لكن ممثلي معظم الدول النامية رفضوا بشدة مناقشة تلك المعايير، فاتفق الجميع على إحالتها إلى منظمة العمل الدولية باعتبارها الجهاز المختص بالنظر في مثل هذه المشكلات. كما أوضحوا أن تحسين وضع العمال يجب أن يمر عبر تحرير التجارة العالمية وزيادة التبادل. أي أنه لا يمكن، بتعبير آخر، اعتبار تدني الأجور في الدول النامية صورة من صور معوقات التجارة، وإنما نتيجة لها. فتطبيق الدول

الآسيوية والأفريقية للأنظمة الاجتماعية المعروفة في الدول الأوربية سيؤدي إلى تعطيل تنميتها الاقتصادية.

ومرة أخرى اصطدم موقف الدول الصناعية الكبرى بموقف الدول النامية في المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية المنعقد بسياتل نهاية تشرين الثاني/ نوفمبر 1999. إذ لم يتوصل المؤتمر إلى اتخاذ قرار يختلف عن ذلك الذي اتخذه المؤتمر الوزاري الأول. كما احتدمت الخلافات بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي بشأن الإعانات الممنوحة للصادرات الزراعية؛ وهكذا فشل المؤتمر الثالث باتفاق جميع الجهات بما فيها منظمة التجارة العالمية. أما المؤتمر الرابع المنعقد بالدوحة عام 2001 فلم يتطرق، وللمرة الأولى، للحقوق الاجتماعية للعمال وذلك لأسباب اقتصادية وسياسية سبق بيانها في الفقرة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية. واستمر الوضع على هذه الصورة في المؤتمر الخامس المنعقد في كانكون بالمكسيك عام 2003 والمؤتمر السادس المنعقد بهونج كونج عام 2005.

إن إدراج حقوق العمال في تنظيم التجارة العالمية يشكل خطورة كبيرة على الدول النامية؛ لأن صادراتها الصناعية سوف تفقد جانباً مهماً من قدرتها التنافسية، وسوف تهرب رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في الصناعات التصديرية. أما إن لم تحترم تلك الحقوق فسوف تتعرض للعقوبات التجارية؛ الأمر الذي يفضي إلى تفاقم سوء الأحوال الاقتصادية، مما سيؤدي إلى هبوط مستوى المعيشة والأجور المنخفضَيْن أصلاً.

ولأن العقوبات لن تعالج المشكلة بل ستزيدها تعقيداً، فقد كان من الأفضل أن تدعو الدول الصناعية إلى منح المساعدات بدلاً من توقيع العقوبات، عندئذ تستطيع الدول النامية المعنية تحسين ظروف العمل فيها. كما أن اقتصار العقوبات المقترحة على

حكومات الدول المخالفة لهذه الحقوق يخلو من أبسط مبادئ العدالة. فعلى سبيل المثال، يعمل في الدول النامية عشرات الملايين من الأطفال في قطاع الصناعة التصديرية؛ ولا تقع المسؤولية المباشرة وغير المباشرة هنا على حكوماتهم فقط، وإنما تمتد لتشمل أولياء أمورهم وإدارة مصانعهم والمصدرين ويشترك في المسؤولية المستوردون والبائعون والمستهلكون. من هنا تقتضي العدالة معاقبة جميع مفردات هذه الحلقة، وهذا أمر مستحيل.

في نهاية المطاف يتعين على الدول النامية رفض أي علاقة بين حقوق العمال والتجارة الخارجية، وبالمقابل يصعب على الدول الصناعية التنازل عما يسمى بمكافحة الإغراق الاجتماعي. لكن الحلول لاتزال ممكنة عن طريق المفاوضات لأن رفض الدول النامية لا يعفيها من التزاماتها في منظمة العمل الدولية وميثاق حقوق الإنسان، ولأن صعوبة تنازل الدول الصناعية لا تعفيها من التزاماتها الواردة في الاتفاقات المتعددة الأطراف المتعلقة بتحرير التجارة الخارجية.

ثانياً: تنظيم الصادرات النفطية

لا تنص الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف على النفط صراحة لكنها تتضمن نصوصاً ترتبط بتجارة الموارد القابلة للنضوب. وعند تطبيق هذه النصوص على النفط يتبين أن الصادرات النفطية تخضع للمبدأ العام القاضي بتحرير المبادلات الخارجية من شتى أشكال القيود. فلا يجوز تقليصها إلا تحت شروط محددة، الأمر الذي يؤدي إلى تقويض إمكانيات الدول المصدرة في الدفاع عن مصالحها الأساسية. أضف إلى ذلك أن هذه الاتفاقات لا تولي اهتماماً بالضرائب على استهلاك المنتجات النفطية التي تؤثر سلبياً على صادرات الدول النفطية.

1. عدم وجود تنظيم عالمي لتجارة النفط

على خلاف المنتجات الزراعية والملابس والخدمات المختلفة لم يحظ النفط بتنظيم تجاري عالمي خاص به، رغم أهميته القصوى في المبادلات وتأثيره على اقتصادات الدول المنتجة والمستهلكة. ففي عام 2006 بلغت الصادرات النفطية العالمية 43 مليون برميل يومياً لتصل قيمتها السنوية حوالي ألف مليار دولار؛ مبلغ يفوق قيمة الصادرات العالمية من المواد الزراعية. كما تفوق الصادرات النفطية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية من حيث قيمتها صادرات الملابس والمنسوجات في العالم. ويؤثر النفط تأثيراً كبيراً على جميع الأنشطة الاقتصادية وعلى مستويات التضخم والعمالة وعلى أسواق الأوراق المالية بصورة تفوق بكثير تأثير المواد الزراعية والملابس والمنسوجات. ورغم هذه الأهمية فقد أسفرت المفاوضات التجارية عن اتفاق حول المواد الزراعية وآخر حول الملابس والمنسوجات، في حين لا يوجد اتفاق بخصوص تجارة النفط؛ فالنظام التجاري العالمي يخلو من نص واحد صريح حول هذه التجارة. من هنا يبرز التساؤل: لماذا لا تحظى هذه المادة الحيوية بمثل هذا التنظيم؟

يمكن تفسير غياب النصوص الصريحة بعدم مشاركة غالبية الدول النفطية في سلسلة المفاوضات المتعددة الأطراف. فاتفاق الجات الذي يحكم حالياً التجارة السلعية هو وليد مناقشات وصراعات بدأت بجولة جنيف الأولى عام 1947 ومر على التوالي بجولات آنسي وتوركي وجنيف الثانية وديلون وكيندي وطوكيو وأوروجواي؛ وخلال هذه الجولات الثماني كانت مساهمة الدول النفطية شبه منعدمة نظراً لتأخر انتمائها إلى ذلك الاتفاق إذ لم تسهم أي دولة نفطية عربية في الجولات الخمس الأولى. وباستثناء دولة الكويت التي انتمت إلى الجات عام 1963، لم تعر منطقة الخليج اهتماماً كبيراً بالمفاوضات التجارية إلا في السنة الأخيرة لجولة

أروجواي، إذ شاركت فيها 123 دولة لم يكن من بينها سوى أربع دول نفطية، هي دولة الكويت وفنزويلا والمكسيك ونيجيريا، التي حصلت كغيرها من الدول المشاركة على العضوية في المنظمة بصورة تلقائية لكونها من الدول الأعضاء في الجات القديم. فهذه الدول لا تملك سوى 20٪ من الاحتياطيات النفطية العالمية،كما لا يتجاوز إنتاجها 14٪ من الإنتاج العالمي؛[26] لذا فلا غرو إن تعذر عليها التأثير على النظام التجاري العالمي الجديد.

وتجدر الإشارة هنا إلى الجهود التي بذلتها هذه الدول لتعديل اتفاق الجات بما يحقق مصالحها النفطية لكنها لم تفلح، ولا يعود السبب إلى ضعف التنسيق بينها بقدر ما يعود إلى تأثير الدول الصناعية الكبرى على المفاوضات وبالتالي على القرارات؛ لذا يتعين عدم المبالغة في تقدير أهمية العلاقة بين عدد الدول النفطية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وتبني قواعد تجارية تنسجم مع مصالحها. لكن أيضاً لا يجوز تجاهل دور تلك الدول الأربع في إفشال محاولة بعض الدول الصناعية الرامية إلى إلغاء ما يسمى بازدواجية الأسعار المتمثلة بسعر البيع في البلد المنتج وسعر البيع في السوق العالمية.[27] ولاشك أن هذه المحاولة تسعى إلى رفع أسعار المنتجات النفطية داخل الدول المصدرة وتخفيض الأسعار في السوق العالمية، عندئذ تتضرر المصالح الصناعية والتجارية لهذه الدول المصدرة؛ فطيلة الثمانينيات من القرن المنصرم كانت الدول الصناعية تحصر النقاش حول النفط في هذه الازدواجية.[28] وقد أسهم هذا الوضع مساهمة فاعلة في ابتعاد الدول النفطية الرئيسية عن الجات ومنظمة التجارة العالمية. فمادامت صادراتها لا تجد أي صعوبة في النفاذ إلى الأسواق العالمية فإن الانتماء إلى الجات القديم أو منظمة التجارة العالمية لا يحقق لها أي مكسب تجاري، وإنما على العكس من ذلك يجعل سياساتها الاقتصادية مرتبطة بالتزامات لا تخدم مصالحها.

لكن غياب النصوص الصريحة لا يعني خروج النفط من دائرة التنظيم التجاري العالمي، إذ إن هناك قواعد يتعين أن تحترم من قبل أعضاء المنظمة. أما الدول النفطية غير الأعضاء فهي غير ملزمة بالاتفاقات المتعددة الأطراف، وبالتالي يحق لها تصدير النفط وفق السياسة التي تراها مناسبة دون مراعاة تلك القواعد، غير أنه ليس لها بالمقابل الاعتراض أمام أجهزة المنظمة على الممارسات التجارية المضرة بمصالحها التي تقوم بها دول أخرى.

2. المبدأ العام

لما كانت الاتفاقات تسعى إلى تحرير التجارة العالمية من العقبات الكمية بات من اللازم إزالة القيود القديمة والامتناع عن فرض قيود جديدة فلا يجوز تحديد الصادرات أو الواردات. وقد وضح اتفاق الجات هذا المبدأ العام، حيث نص على ما يلي «يمنع على الدولة تقييد وارداتها أو صادراتها سواء بشكل حصص أو إجازات الاستيراد أو التصدير أو أي وسيلة أخرى باستثناء الرسوم الجمركية والضرائب الأخرى».[29] بتطبيق هذا النص على النفط نستنتج أن هذه المادة كغيرها من السلع الصناعية والمواد الزراعية تخضع لمبدأ النفاذ إلى الأسواق الذي يرتكز عليه تنظيم التجارة العالمية. أي أنه يحق لأي دولة تصدير النفط بغض النظر عن توافره بغزارة في الدولة المصدرة أو المستوردة.

كما يتضح من النص المذكور أن زيادة إنتاج النفط ممكنة في جميع الحالات، في حين يقود تخفيض سقف الإنتاج إلى تقليص الصادرات، الأمر الذي يتعارض مع أحكام النص. فوفق هذا السياق يجب الامتناع عن التخفيض والاستعاضة عنه برسوم جمركية. وهو إجراء لا ينسجم مع التجارة النفطية؛ ففي غالبية الدول المصدرة

للنفط الخام، كدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، تحدد الحكومات حجم الإنتاج والصادرات، سواء بصورة جماعية في إطار منظمة أوبك أو بصورة انفرادية. وفي هذه الحالة لا يمكن فرض رسوم جمركية على قيم الصادرات بدلاً من التحكم في حجم الإنتاج والصادرات، إذ لا يعقل أن تفرض الحكومات رسوماً على نفسها. من هنا تتطلب معالجة هذه المشكلة الخيار بين حلين يصعب تطبيقهما: أولهما، تعديل النص المذكور بحيث يستثني المواد التي تسيطر الحكومات على صادراتها، وهذا خيار صعب لأنه يتطلب ممارسة ضغط شديد على منظمة التجارة العالمية، قد لا يفضي إلى نتائج إيجابية. وثانيهما، تغيير معالم السياسات الاقتصادية للدول المصدرة، بحيث يتولى القطاع الخاص جميع المراحل النفطية الصناعية منها والتجارية، وهذا الخيار صعب أيضاً لأنه يلغي بالضرورة منظمة أوبك ويربك السياسة المالية لهذه الدول ويحرمها من المصدر الرئيسي للإيرادات العامة، التي يراد لها أن تقتصر على الرسوم الجمركية. علماً بأن هناك نصوصاً أخرى في الاتفاقات المتعددة الأطراف تدعو إلى تقليص هذه الرسوم تدريجياً حتى يتم حذفها كلياً.

إن التحرير المطلق للتجارة الخارجية يحرم الدولة من أداة أساسية لتنظيم اقتصادها، ويسبب مشكلات كثيرة ترتبط بميزان المدفوعات والميزانية العامة والقيمة التعادلية للعملة وحركات رؤوس الأموال الأجنبية، ناهيك عن انعكاساته السلبية على الحياة الاجتماعية؛ لذلك جاءت المادة 20 من الجات بعدة فقرات استثنائية على المبدأ العام. ويمكن أن تسري على صادرات النفط الفقرتان السابعة والتاسعة.[30] بحسب الفقرة السابعة، يجوز اتخاذ الإجراءات «المتعلقة بالحفاظ على الموارد الطبيعية القابلة للنضوب شريطة أن تطبق تلك الإجراءات في آن واحد مع قيود الإنتاج أو الاستهلاك المحليين». وبمقتضى الفقرة التاسعة، تستطيع الدولة تبني الإجراءات

«التي تتضمن قيوداً على صادرات المواد الأولية المنتجة محلياً والضرورية للصناعات التحويلية المحلية خلال فترات يكون فيها سعر تلك المواد أقل من السعر العالمي بموجب خطة حكومية للاستقرار. ويشترط ألا تقود هذه القيود إلى زيادة الصادرات أو إلى عدم احترام مبادئ عدم التمييز».

3. تصدير النفط ونضوبه

ترتبط المشكلة بالعلاقة بين جدوى إجراءات الحفاظ على النفط والاحتياطيات المؤكدة التي ترتفع وتنخفض تحت تأثير عدة عوامل. ففي الدول التي تتجه فيها الاحتياطيات المؤكدة إلى الهبوط (كالولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك وتونس)، تظهر الحاجة لتلك الإجراءات، وبالتالي يمكن تطبيق الفقرة السابعة من المادة 20. أما في الدول النفطية الكبيرة كدول مجلس التعاون فلم تهبط هذه الاحتياطيات طيلة العقود المنصرمة برغم زيادة الإنتاج، وإنما اتجهت إلى الارتفاع أو الحفاظ على مستواها في أسوأ الحالات. وعلى هذا الأساس تنتفي الحكمة من تقليص حصص الإنتاج؛ لأن الهدف ليس الحفاظ على النفط، إنما رفع أسعاره، الأمر الذي يتعارض مع أحكام الاتفاقات المتعددة الأطراف. لكن هذه المشكلة غير مطروحة حالياً على هذا النحو، وإنما ستطرح بحدة عندما يكون للدول النفطية وزن مهم في منظمة التجارة العالمية، أي بعد أن تحذو العراق والجزائر وليبيا وإيران وروسيا حذو دولة الكويت ودولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية. والواقع أن الفقرة السابعة المشار إليها سابقاً لا تتحمل هذا التحليل؛ فقد نصت بصراحة ووضوح على جواز اتخاذ الإجراءات المتعلقة بالحفاظ «على الموارد الطبيعية القابلة للنضوب»؛ أما ارتفاع الاحتياطيات المؤكدة فلا يغير من حتمية هبوط كمية المورد بسبب الاستخراج. لذا تنطبق هذه الفقرة على النفط، وبالتالي يحق لأي دولة نفطية

صغيرة أم كبيرة التحكم بإنتاجها وفق مصالحها، سواء نجم هذا التحكم عن قرارات حكومية انفرادية أو عن موقف جماعي.

ينبغي على الدول النفطية أن تنسق فيما بينها كي تحصل من المؤتمر الوزاري لمنظمة التجارة العالمية على قرار يؤكد، بما لا يقبل الشك أو التفسيرات المتناقضة، حقها في تحديد صادراتها وفق مصالحها بالدرجة الأولى. ويستحسن أن تشترط الدول الراغبة في الانضمام إلى هذه المنظمة إدراج النفط ضمن الموارد الطبيعية التي يحق لها التصرف بتجارتها وفق الفقرة السابعة من المادة 20.

لكن قابلية النفط للنضوب لا تكفي لتقليص الصادرات بل يتعين مراعاة شرطين: أولهما، ينطبق على جميع السلع المصدرة، وثانيهما، يخص الموارد الطبيعية. الشرط الأول هو احترام مبدأ عدم التمييز؛ فلا يجوز تخفيض الصادرات النفطية المتوجهة لدولة أو دول معينة، وإنما يجب أن يكون التخفيض شاملاً؛ فالتمييز في المعاملة غير جائز حتى وإن كان يهدف إلى الحفاظ على الموارد الطبيعية من النضوب. وفي حالة وجود هذه المعاملة يحق للدول المعنية بالتخفيض رفع دعوى أمام جهاز فض المنازعات الذي يطلب من الدول المصدرة العودة إلى ما قبل هذه المعاملة. والشرط الثاني هو ضرورة تخفيض الاستهلاك المحلي؛ إذ إن عدم إنقاص الاستهلاك المحلي والحد من الصادرات قد يفسر بأنه هدر للموارد الطبيعية ووسيلة لرفع الأسعار في السوق العالمية. ولئن كان تخفيض الاستهلاك مرتبطاً بتقليص الإنتاج، إلا أنه ليس على الدولة إثبات العلاقة بين هذا التقليص والحفاظ على النفط؛ لأن هذه العلاقة بديهية بحسب الاتفاقات المتعددة الأطراف، ولكن من الناحية المنطقية يتعين أن تتناسب معدلات هبوط الصادرات مع تخفيض الإنتاج.

4. النفط لتنمية الصناعات المحلية

للدول العربية الخليجية القدرة على رفع صادراتها النفطية وتلبية حاجاتها المحلية في آن واحد، خاصة وأن الطلب الداخلي لا يمثل سوى نسبة ضئيلة من حجم الإنتاج، وهذا مسموح به في النظام التجاري العالمي. ولكن ما موقف هذا النظام من تقليص الصادرات النفطية (الذي يفضي عادة إلى رفع الأسعار العالمية) مع إبقاء مستوى الإنتاج على حاله أو زيادته لصالح الصناعات المحلية؟

إن ذلك غير ممكن وفق الفقرة السابعة من المادة 20، المشار إليها سابقاً، والتي تستوجب تقييد الإنتاج. بيد أن الفقرة التاسعة من نفس هذه المادة تسمح بتقليص صادرات المواد الأولية لتنمية الصناعات التحويلية المحلية ولم تتطرق إلى الإنتاج؛ الأمر الذي يشير إلى إمكانية تقييد صادرات النفط باعتباره مادة أولية دون إدخال مؤشر الإنتاج في المعادلة. وتتحقق تنمية هذه الصناعات بوسائل من بينها حصولها على منتجات نفطية مجاناً أو بأسعار تقل عن الأسعار السائدة في السوق العالمية والسوق المحلية. ومن ثم، ففي فترات تباطؤ أسعار النفط العالمية يمكن للدول النفطية تخفيض صادراتها لتنمية صناعاتها التحويلية، خاصة وأن هذه الصناعات أصبحت مهمة جداً وشهدت تقدماً ملموساً في السنوات الأخيرة.

لكن سماح الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف بتقليص الصادرات لتنمية الصناعات المحلية يثير بعض المشكلات الجانبية؛ فالميزة السعرية النفطية التي ساعدت على تنمية هذه الصناعات تعد إعانة حكومية قد تضر بالدول الأخرى. وهذا مرفوض في النظام التجاري العالمي؛ لأن المكاسب المالية والتجارية التي تحققها دولة ما يجب ألا تكون على حساب خسائر تتحملها دولة أخرى. فالإعانة بتأثيرها

على كلفة الإنتاج تقود إلى تسويق المنتجات الصناعية بأسعار منخفضة قياساً بنفس المنتجات المصدرة من قبل دولة أخرى لا تمنح إعانة لصادراتها؛ لذلك يمنع منح الإعانة لقطاعات تصديرية. كما أن الخسائر قد تحدث حتى في حالة انصراف الإعانة إلى صناعات تقتصر على الاستهلاك الداخلي؛ لأن تحقيق الاكتفاء الذاتي بسبب تنمية الصناعات يؤدي إلى توقف الواردات، أي تضرر صادرات الدول الأخرى.

وهنا يثار التساؤل حول الحكمة من إصرار الدول النفطية على تقديم ميزة سعرية نفطية لصناعاتها التحويلية، مع أن ذلك يؤدي إلى الإضرار بالغير؟ من المعلوم أن على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية الالتزام بالاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف التي وقعت عليها. فإذا صدرت منتجات صناعية حاصلة على ميزة سعرية يجب عليها تعويض الدول المتضررة في حالة اعتراض هذه الدول على التصدير. ويحدد التعويض باتفاق الطرفين، كأن يمنح للدولة المتضررة منفذ تجاري جديد يرتبط بالسلع أو الخدمات. ويقع عبء إثبات وجود الميزة السعرية على الدول المتضررة. وعلى هذا الأساس يتعين إجراء مقارنة بين المكاسب المالية والتجارية التي تحققها الميزة السعرية وحجم التعويضات التجارية؛ فإذا كانت المكاسب أكبر من التعويضات يمكن الاستمرار بتصدير المنتجات الصناعية رغم مخالفتها للنظام التجاري العالمي، وطبعاً سيصبح من المنطقي التنازل عن هذه الميزة إذا كانت التعويضات أكبر من المكاسب. هذا التحليل ينطبق على جميع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية. أما الدول النفطية ذات الدخل المنخفض الأعضاء في منظمة التجارة العالمية[31] كنيجيريا فيحق لها بصورة استثنائية تصدير منتجاتها الصناعية الحاصلة على ميزة سعرية نفطية وغير نفطية لمدة ثماني سنوات تبدأ من تاريخ إنشاء المنظمة عام 1995، ولها تمديد هذه المدة تحت شروط معينة، وعليها تقليصها وفق مستلزمات خططها التنموية.

ولا يكتفي النظام التجاري العالمي بوضع شروط غايتها تقييد إمكانية الـدول النفطية لرفع أسعار صادراتها أو خفض إنتاجها، بل يهمل أيضاً العقبات الأساسية التي تواجه المنتجات النفطية في مرحلة الاستهلاك النهـائي والتـي لا تـشجع عـلى زيادة الصادرات؛ وتتجلى هذه العقبات في الضرائب المرتفعة المفروضـة في الـدول الصناعية المستوردة.

5. الضرائب على استهلاك المنتجات النفطية

تعتمد صادرات دول مجلس التعاون اعتماداً كبيراً على الـدول الـصناعية، ويعـد الاتحاد الأوربي الشريك التجاري الأول لنفط الخليج.[32] وتطبق هذه الدول سياسات ضريبية تؤثر تأثيراً سلبياً على التجارة الخارجية للدول النفطية، خاصة الخليجية منها، لأنها تقود إلى ارتفاع أسعار المنتجات النفطية، وبالتالي إلى تبـاطؤ الطلـب فتـنخفض صادرات الدول المنتجة.

ولا يوجـد في دول الاتحـاد الأوربي نظـام ضريبـي موحـد، بيـد أن سياسـاتها الضريبية متشابهة من حيث مكوناتها وأهدافها. ففي جميـع الـدول الأوربيـة تفـرض ضريبة نوعية على المنتجات النفطية التي تختلف أسعارها بحـسب الـدول وبحـسب نوع المنتج كبنزين السيارات والوقود المنزلي؛ وهـي مـن الناحيـة الماليـة أهـم ضريبـة نوعية على الإطلاق. ثم تفرض الضريبة على القيمة المضافة التي تسري على استهلاك مختلف السلع والخدمات بما فيها المنتجـات النفطيـة. وقـد بلغـت في فرنـسا حـصيلة الضريبة النوعية المسماة بالرسـم الـداخلي عـلى المنتجـات النفطيـة 24 مليـار يـورو، والضريبة على القيمة المضافة الخاصة بهذه المنتجات 7 مليارات يـورو عـام 2004. [33] بالتالي باتت حصيلة هاتين الضريبتين من الأهمية بحيث تغطي نفقات خمس وزارات،

هي الداخلية والخارجية والزراعة والصناعة والثقافة. إن المكانة المالية للضرائب الأوربية المفروضة على المستهلك النهائي للمنتجات النفطية تفسر الضغط الضريبي المرتفع الذي تتحمله هذه المنتجات. ففي إيطاليا تشكل الضرائب 65٪ من سعر الاستهلاك النهائي وترتفع النسبة 72٪ في كل من ألمانيا وفرنسا، لتصل إلى 75٪ في بريطانيا.[34] والذي لاشك فيه أن هذا الضغط الضريبي المرتفع لا يهدف مباشرة إلى تقليص الواردات من الدول النفطية، بقدر ما يهدف إلى تمويل الميزانية العامة، والدليل على ذلك أن بريطانيا تسجل أعلى ضغط ضريبي أوربي في حين أنها مصدرة للنفط من حقولها في بحر الشمال. لكن هذا الهدف المالي يضر بالمصالح التجارية لدول مجلس التعاون، لأنه يضع عقبة أمام تنمية صادراتها لأسباب لا علاقة لها بقوى السوق، وإنما بتدخل الدولة.

وعلى هذا الأساس يفترض ألا يقتصر تحرير التجارة العالمية على تقليص الرسوم الجمركية ثم إزالتها، لأن هذه الرسوم لا تطبق أساساً على الواردات النفطية في الدول الصناعية، وإنما يجب أن تهتم الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف بالضرائب المفروضة على الاستهلاك. ويتعين على دول مجلس التعاون بالتنسيق مع الدول النفطية الأخرى الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تبذل قصارى جهدها لحث هذه المنظمة على عدم التفرقة بين الرسوم الجمركية والضرائب الأخرى مادام الأمر في الحالتين يقود إلى تردي صادراتها.

ثالثاً: التكتلات التجارية

سمحت الاتفاقات المتعددة الأطراف على سبيل الاستثناء بتعطيل مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في حالة الاتفاقيات الثنائية والإقليمية التي تحصر الامتيازات

الممنوحة بموجبها في الدول المعنية. ولأن هذه الاتفاقيات تـنص عـلى تحريـر أوسـع للتجارة الخارجية مقارنـة بالاتفاقـات المتعـددة الأطـراف مـن جهـة، ولأن منظمـة التجارة العالمية تهدف إلى تحسين مستوى المبادلات التجارية من جهة أخرى، فإنها لا تجـد تعارضـاً بـين المـسارين العـالمي والإقليمـي بـل تعتقـد أن الاتفاقيـات الثنائيـة والإقليمية تقود إلى زيادة التبادل التجاري وحركة الاستثمارات.

وقد ارتفع عدد الاتفاقيات الثنائية والإقليمية خلال فترة قصيرة ارتفاعـاً كبـيراً حتى أصبحت التكتلات السمة الأساسية للاقتصاد العـالمي؛ ففـي عـام 1990 كـان عددها 50 اتفاقية ثم ارتفع ليصل إلى 312 اتفاقية عام 2005.[35] وتعود هذه الظـاهرة إلى عدة عوامل أهمها رغبـة الـدول في تحـسين تجارتهـا الخارجيـة عـن طريـق زيـادة التزاماتها والحصول على المزيد من الامتيازات؛ لأن الاتفاقيات الثنائية والإقليمية هي الأسلوب الأمثل للتخلص من أعباء مبدأ الدولة الأولى بالرعاية. كما تولـدت قناعـة لدى الدول النامية بأنها لن تحصل من المفاوضات الجارية في منظمة التجـارة العالميـة إلا على وعود لا تنفذ؛ فلاتزال الـدول الـصناعية تقـدم دعـماً لـصادراتها الزراعيـة، ولاتزال صادرات الدول النامية تعاني صعوبات النفاذ إلى أسواق الـدول الـصناعية. وتولدت قناعة أخـرى لـدى الـدول الـصناعية بحـصولها عـلى مكاسـب أكـبر مـن الاتفاقيات الثنائية مقارنة بالاتفاقات المتعددة الأطراف. نتيجة هذه العوامل تزايدت التكتلات التجارية التي أصبحت حالياً تضم غالبيـة الـدول؛ وبالتـالي تحـول بـصفة عملية مبدأ الدولة الأولى بالرعاية إلى استثناء، لأنه لا يطبق إلا على الدول غير المنتمية لتكتل تجاري.

إن هذه التكتلات تساهم دون شك في زيادة المبـادلات بـين الـدول الأعـضاء، لكنها لا تؤدي بالضرورة إلى ارتفاع حجم التجارة العالمية، وإنما إلى تحويلها في بعض

الأحيان. فالزيادة تقتضي ارتفاع الـواردات مـن دولـة دون تقلـيص الـواردات مـن الدول الأخرى، في حين أن التحويل يعني ارتفاع الـواردات مـن دولـة عـن طريـق تقليص الواردات من الدول الأخـرى؛ وإذن فـلا يوجـد عـلى الـصعيدين النظـري والعملي ما يؤكد أن الاتفاقيات الثنائية والإقليميـة تقـود إلى تحـسن حجـم التجـارة العالمية. ويرى بعض المحللين[36] أن التكتلات الإقليمية تقود إلى خـسائر تجاريـة؛ لأن الدول المنضمة إليها تفـضل الاتجـار داخـل هـذه التكـتلات رغـم أن سـلع الـدول الأخرى وخدماتها خارج التكتل قد تكون أفضل من حيـث الجـودة وأرخـص مـن حيث السعر. ولكن مع ذلك، يظل التكتل الاقتـصادي في جميـع الحـالات ضروريـاً للدفاع عن المصالح التجارية والمالية والصناعية لأعضائه.

قد يتخذ التكتل شكلاً غير إقليمي يسعى إلى تحقيق هدف معين، دون أن يجمـع بين أعضائه اتفاقٌ للتبادل التجاري الحـر؛ فمنظمـة أوبـك، ومنهـا المملكـة العربيـة السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة ودولة الكويت ودولـة قطـر، تـدافع عـن أسعار منتجاتها النفطية وتوزع حصص الإنتاج بين أعضائها. ومجموعة كيرنز (نـسبة إلى مدينة كيرنز الأسترالية) تهتم بتحرير تجارة المنتجات الزراعية على الصعيد العالمي، ومن أعضائها كندا وأسـتراليا والبرازيـل وتايلنـد. ومجموعـة الـثماني الكـبرى تـؤثر قراراتها على جميع المؤشرات الاقتـصادية العالميـة وكـذلك عـلى سياسـات المـنظمات الدولية كمنظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، والتـي تـضم الولايات المتحـدة الأمريكيـة وكنـدا وبريطانيـا وألمانيـا وفرنـسا وإيطاليـا واليابـان وروسيا. ومجموعة العشر التي ينصب اهتمامها على التعاون المالي، وهي الـدول ذات القابلية التجارية والمالية العالية: سويسرا وهولندا وبلجيكا والسويد وبلدان مجموعة الثماني الكبرى باستثناء روسيا. ومجموعة العشرين التي تأسست بعد الأزمات الماليـة لجنوب شرق آسيا في التسعينيات من القرن المنصرم، تضم دولاً صناعية ونامية منهـا

المملكة العربية السعودية. ومجموعة الثلاث والثلاثين الهادفة إلى حماية منتجاتها المحلية من المنافسة الأجنبية، ومن أعضائها الهند والصين وفنزويلا. ومجموعة التسعين التي تسعى إلى الحصول على امتيازات تجارية لمعالجة مشاكلها الاقتصادية والاجتماعية، وتضم بصورة خاصة الدول الأقل نمواً كمعظم بلدان أفريقيا جنوب الصحراء.[37] ولبعض هذه التكتلات مواقف موحدة في إطار منظمة التجارة العالمية، مثل مجموعة كيرنز ومجموعة التسعين، وللبعض الآخر مواقف متقاربة في مجالات ومتباعدة في مجالات أخرى؛ فعلى سبيل المثال يلتقي الموقفان الأمريكي والفرنسي بشأن تحرير تجارة الخدمات ويختلفان بشأن الدعم الزراعي، علماً بأن البلدين ينتميان إلى مجموعة الدول الثماني الكبرى. وقد لا تستطيع مجموعات أخرى اتخاذ أي موقف في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف مثل أوبك التي تضم دولاً غير أعضاء في منظمة التجارة العالمية؛ الأمر الذي يؤثر تأثيراً كبيراً على المركز التفاوضي لدول مجلس التعاون، ناهيك عن عدم انتماء هذه الدول إلى أي مجموعة من المجموعات المذكورة أعلاه باستثناء المملكة العربية السعودية المنتمية إلى مجموعة العشرين، علماً بأن هذه المجموعة لا تهتم بالقضايا التجارية بقدر اهتمامها بالأزمات المالية، وبالتالي فعلاقتها بصندوق النقد الدولي أوثق بكثير منها بمنظمة التجارة العالمية.

وقد تضم التكتلات مجموعتين من الدول يجمعهما اتفاق تبادل حر يهدف إلى تنظيم مبادلاتهما البينية وتوسيعها كمنطقة التجارة الحرة المرتقبة بين دول مجلس التعاون والاتحاد الأوربي. وظهرت الدعوة إلى هذه المنطقة في مطلع الثمانينيات بسبب أهمية المبادلات بين المجموعتين وأيضاً للقرار الصادر عن المفوضية الأوربية بفرض رسوم جمركية مرتفعة على الواردات من البتروكيماويات والألمنيوم. وانطلق التعاون بين الطرفين اعتباراً من عام 1988 بإبرام اتفاقية وضعت الخطوط العريضة لإنشاء تلك المنطقة.[38]

لكن بازدياد المبادلات التجارية بين المجموعتين، أخذ عجز الموازين التجارية الخليجية في الارتفاع، ففي عام 2001 بلغت الصادرات الأوربية إلى دول مجلس التعاون 29.9 مليار يورو مقابل صادرات خليجية إلى أوربا بمبلغ 22 مليار يورو. وفي 2006 وصلت الصادرات الأوربية إلى 47.4 مليار يورو مقابل صادرات خليجية بمبلغ 35.2 مليار يورو؛[39] أي إنه على الرغم من ارتفاع أسعار النفط خلال هذه الفترة إلا أن حجم العجز التجاري ارتفع من 7.9 مليارات يورو إلى 12.2 مليار يورو. ويبرر هذا الوضع ضرورة إقامة منطقة تبادل حر تسعى إلى تحسين الصادرات الخليجية من البتروكيماويات والألمنيوم.

وتستند طريقة التفاوض الأوربية من أجل إقامة تلك المنطقة الحرة على فرض شروط متتالية؛ فما إن تتحقق شروط حتى تخلق أخرى جديدة؛ فقد اشترطت أوربا إقامة اتحاد جمركي خليجي، وبعد تأسيسه عام 2003 وضع الأوربيون اقتراحات جديدة منها تعديل قوانين الاستثمارات الأجنبية وانضمام جميع دول المجلس إلى منظمة التجارة العالمية. وما إن تحقق ذلك حتى طالبوا أيضاً بانضمام دول المجلس إلى اتفاقية التجارة الأوربية المتوسطية المزمع إبرامها عام 2010؛ علاوة على الدعوة إلى تنفيذ برامج واسعة للخصخصة وفتح الأسواق الخليجية أمام الخدمات الأوربية. ولا تشير هذه الشروط والمماطلة إلى عدم رغبة أوربا في إقامة منطقة التبادل الحر تلك، بقدر ما ترمي إلى الحصول على تنازلات خليجية في ميادين ليست تجارية فقط، وإنما سياسية أيضاً، ترتبط بالمواقف من جميع ملفات الشرق الأوسط. ومما لاشك فيه أن الطرفين سيتوصلان في النهاية إلى إنشاء منطقة تجارة حرة ستزيد حجم مبادلاتهما، لكنها لن تؤدي إلى تقليص عجز الموازين التجارية الخليجية مع أوربا؛ فقد تنخفض الرسوم المفروضة على البتروكيماويات وترتفع صادرات هذه المادة، خاصة وأن كلفة إنتاجها في الخليج منخفضة (راجع الفقرة المتعلقة بتجارة السلع الصناعية في الفصل

الثاني من الكتاب)؛ ولكن يتعين عدم المبالغة في هذا التحسن بسبب الضغط الذي يمارسه المنتجون الأوربيون والذي يمنع أي منافسة ضد منتجاتهم.

ومن زاوية أخرى ستساهم هذه الاتفاقية في دفع عجلة التكامل الاقتصادي الخليجي، حيث ستجد دول مجلس التعاون سبباً إضافياً للإسراع بتنفيذ الاتحاد الاقتصادي والنقدي لتوحيد تمثيلها في المفاوضات. عندئذ يصبح الدفاع عن المصالح الاقتصادية أكثر فاعلية سواء تعلق الأمر بالعلاقات مع أوربا أو مع الدول والمجموعات الأخرى.

أما التكتلات الإقليمية فيجمعها بالضرورة اتفاق للتبادل الحر للدفاع عن مصالحها الحيوية. وتتخذ أربعة أشكال تمثل في نفس الوقت المراحل التدريجية لاندماجها الاقتصادي: منطقة التجارة الحرة، والاتحاد الجمركي، والسوق المشتركة، والاتحاد الاقتصادي والنقدي.

1. منطقة التجارة الحرة

هي المرحلة الأولى والحد الأدنى للتكامل الاقتصادي؛ وتتجلى بإلغاء الرسوم الجمركية والقيود غير الضريبية المفروضة على التجارة البينية للدول الأعضاء فيها. ومن أمثلتها منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي تأسست عام 1997. [40] حيث انضمت إليها سبع عشرة دولة عربية منها دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، وتهدف إلى النهوض بالتبادل التجاري البيني ليصل إلى 20٪ من حجم التجارة الخارجية. وبموجب البرنامج التنفيذي لهذه المنطقة تلتزم الدول الأعضاء بإلغاء القيود غير الضريبية فوراً، وهي القيود الكمية التي تمنع دخول السلع العربية والإجراءات النقدية المختلفة كالرقابة على التحويلات وتعقيدات فتح الاعتمادات

المصرفية وتعدد الجهات الإدارية المانحة لتراخيص الاستيراد، أضف إلى ذلك التعقيدات الحدودية والمبالغة في المواصفات. كما يتعين على الدول الأعضاء تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة سنوية قدرها 10٪ خلال السنوات الست الأولى وبنسبة سنوية قدرها 20٪ للسنتين السابعة والثامنة، وذلك اعتباراً من مطلع عام 1998. وتخضع لهذا التقليص أيضاً الضرائب ذات الأثر المماثل؛ وهي الرسوم التي تفوق مبالغها قيمة الخدمات المقدمة للسلع المستوردة كالرسوم المبالغ فيها المفروضة على تفريغ البضائع أو تحميلها في الموانئ، وكذلك الضرائب التكميلية على الواردات دون خدمة محددة ومباشرة كالضرائب على الدفاع، وأيضاً الضرائب التي تسري على المنتجات المستوردة دون المنتجات المحلية كالرسوم القنصلية. وبحسب البرنامج التنفيذي، يتعين إدماج جميع هذه الرسوم ذات الأثر المماثل في هيكل التعرفة الجمركية بهدف إخضاعها للتخفيض. من الناحية القانونية، يفترض أن تكون هذه المنطقة خالية من القيود والرسوم الجمركية منذ مطلع عام 2005.

واستجابة لمقررات مؤتمر القمة العربية المنعقد بعمّان في آذار/ مارس 2001 قام المجلس الاقتصادي والاجتماعي في النصف الثاني من عام 2003 بوضع اللبنة الأولى لاتفاقية عربية حول تجارة الخدمات ترتكز على مبدأ تحرير المبادلات من كافة القيود. وعلى خلاف البرنامج التنفيذي السابق ذكره لا تهتم هذه الاتفاقية بإزالة الرسوم الجمركية؛ لأن الخدمات على عكس السلع لا تتحمل بطبيعتها فرض مثل هذه الرسوم. ولكن تكمن القيود المفروضة عليها في الإجراءات القانونية التي تحد من نفاذها إلى الأسواق.

لقد تأثر المجلس الاقتصادي والاجتماعي بالاتفاقات المتعددة الأطراف المبرمة في إطار منظمة التجارة العالمية من حيث الأسلوب والمضمون عندما قسم الاتفاقية

العربية إلى قسمين: يرتبط أولهما بالمبادئ العامة التي تسري على جميع الأعضاء مثل الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية وشفافية السياسة التجارية. ويتعلق الثاني بدعوة كل دولة عربية إلى إنشاء قوائم تدرج فيها التزاماتها المتعلقة بالنفاذ إلى أسواقها وشروط هذا النفاذ. وبما أن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تكتل إقليمي يضم دولاً منخرطة في منظمة التجارة العالمية، فإن من اللازم ألا تتناقض الاتفاقية العربية مع الاتفاقات المتعددة الأطراف. كما يفترض أن تتضمن القوائم في إطار المنطقة العربية التزامات بالتحرير تفوق تلك التي تم التعهد بها في إطار المنظمة العالمية، وهذا أمر بديهي، وبدونه لا فائدة من وجود تكتل عربي.

وبحسب الإحصاءات[41] بلغ حجم الصادرات العربية الكلية 173234 مليون دولار لعام 1997 (أي قبل سنة واحدة من البدء في تنفيذ مستلزمات منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى) منها صادرات بينية بمبلغ 15674 مليون دولار أي 9٪ من الصادرات الكلية. وفي عام 2005 – أي بعد إلغاء القيود غير الضريبية والرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل – بلغت الصادرات العربية الكلية 559432 مليون دولار منها صادرات بينية قدرها 45286 مليون دولار أي بنسبة 8.1٪؛ ما يعني أن تحرير التجارة البينية لم يقد إلى تحسن علاقة الصادرات البينية بالصادرات الكلية، كما لاتزال هذه العلاقة بعيدة جداً عن النسبة المستهدفة وهي 20٪.

إن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تعاني معوقات عديدة تتعلق بالمشكلات الإدارية والقيود غير الجمركية وإغفال تنظيم الصادرات.

فالمشكلات الإدارية تسبب ضرراً كبيراً للمصدرين والمستوردين؛ فقد دلت التجارب على تعسف بعض الموظفين في استعمال صلاحياتهم بصورة تتناقض مع

الأنظمة السائدة كأن تؤخر دون مبرر قانوني سلعة معينة على المنافذ الجمركية. ولا تعترف دول عربية بشهادة المنشأ الصادرة عن الجهات المختصة في دول عربية أخرى. أي إنها لا تعير أي أهمية لبيانات القيمة المضافة المحلية، وبالتالي ترفض تطبيق الإعفاءات الجمركية، وقد تمنع دخول السلع إليها. كما تلزم المصدرين بتصديق شهادات المنشأ من سفاراتها الموجودة في الدولة المصدرة، علماً بأن المجلس الاقتصادي والاجتماعي في جامعة الدول العربية اتخذ قراراً يلغي بموجبه هذا التصديق ويكتفي بالوثائق الصادرة عن الجهات المختصة التابعة للدولة المصدرة.[42] وتطبق كل دولة عربية على حدة نظاماً خاصاً بها يتناول المعايير التي يجب توافرها في السلعة المستوردة. ومما لاشك فيه طبعاً أن من الضروري وجود مواصفات محددة، لكن المشكلة أمام المبادلات التجارية البينية تكمن في مبالغة بعض الدول العربية في المواصفات عندما يتعلق الأمر بسلع مستوردة لا تلتزم بنفس المعايير المطبقة على سلعها المحلية. لذا بات من اللازم إنشاء نظام عربي موحد للمواصفات يأخذ في الاعتبار الجوانب الصحية والبيئية والاجتماعية. وسيكون من الصعب الاتفاق على هذا النظام نظراً إلى اختلاف مستويات المعيشة والعادات الاستهلاكية. كما تجدر الإشارة إلى الجهود التي بذلتها المؤسسات العربية، وبخاصة المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين لتوحيد مواصفات بعض السلع.

ولم تقم أي دولة عربية بحذف جميع القيود غير الجمركية رغم مرور عدة سنوات على البرنامج التنفيذي الذي نص صراحة على الحذف الفوري لتلك القيود، وإنما زادت، الأمر الذي لا يقلل فقط بل ويلغي فاعلية الإعفاءات الجمركية. وتتخذ القيود غير الجمركية أشكالاً متعددة؛ فإضافة إلى نظم الموصفات الخاصة بالسلعة المستوردة، هناك قيود إدارية ونقدية واستثمارية. ولتخليص سلعة من المنافذ الجمركية لبعض الدول العربية لابد من الحصول على موافقات يصل عددها أحياناً إلى

العشرين. وتستغرق معاملات التصدير والاستيراد أكثر من شهر. من هنا، فإن هـذا الوضع يقود إلى ارتفاع تكاليف التجارة الخارجية ومن ثم إلى تدني القـدرة التنافـسية للسلع العربية، ناهيك عن تعرض بعض البضائع للتلف.

ويقتصر البرنامج التنفيذي للمنطقـة العربيـة عـلى تقلـيص الرسـوم الجمركيـة وحذف القيود غير الجمركية المفروضة على السلع المستوردة. فـلا توجـد فيـه إشـارة لتحرير الصادرات، وهذا خطأ فادح ونقص خطير. ويظهر هذا الإغفال واضـحاً في الفقرتين الخامـسة والـسادسة مـن المـادة الأولى مـن اتفاقيـة تيـسير وتنميـة التبـادل التجاري لعام 1981 وكذلك في الفصل الثالث من البرنـامج التنفيـذي لعـام 1997. تنص الفقرة الخامسة من المادة الأولى من هـذه الاتفاقيـة عـلى أن الرسـوم الجمركيـة والضرائب ذات الأثر المماثل هي «الرسوم التـي تفرضـها الدولـة الطـرف بمقتـضى التعريفة الجمركية على السلع المستوردة . وكذلك الرسوم والضرائب الأخـرى التـي تفرضها على السلع المستوردة». وتنص الفقرة السادسة من تلك المادة على أن القيـود غير الجمركية هي «التدابير والإجراءات التي قد تتخذها الدولة الطـرف للـتحكم في الواردات لغير الأغراض التنظيمية أو الإحصائية . وتشمل هـذه القيـود عـلى وجـه الخصوص القيود الكمية والنقديـة والإداريـة ، التـي تفـرض عـلى الاسـتيراد». أمـا الفصل الثالث من البرنامج التنفيذي لعام 1997 فهو ينقل حرفياً الفقرة السادسة من المادة الأولى من الاتفاقية المذكورة.

لا تنظم هذه النصوص سوى تحرير التجارة العربية من جانب الاستيراد فقـط. وعلى هذا الأساس يمكن لأي دولة عربية الامتناع عن تصدير سلعة مهمـة أو مـادة حيوية إلى دولة عربية أخرى. ويتعارض هذا التنظيم مع الاتفاقات التجارية المتعـددة الأطراف المبرمة في إطار منظمة التجارة العالميـة. فـالفقرة الأولى مـن المـادة الحاديـة

عشرة من الجات المعمول بها حالياً تنص على ما يلي «يمنع على الدولة تقييد وارداتها أو صادراتها سواء بشكل حصص أو إجازات الاستيراد أو التصدير أو أي وسيلة أخرى باستثناء الرسوم الجمركية والضرائب الأخرى».[43] لذا يجب معالجة ذلك النقص بسرعة والاستفادة من هذه الاتفاقات. ويختلف تحرير الصادرات عن تحرير الواردات في أن السلع المصدرة لا تخضع عادة للرسوم الجمركية بل للقيود الكمية. من ثم يتعين وضع المبدأ العام وهو تحرير المبادلات التجارية – الواردات والصادرات – من الرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية، ويجب أيضاً تنظيم الاستثناءات الواردة على هذا المبدأ.

إن ما حققته منطقتا التبادل الحر العربية والخليجية أقل بكثير مما حققته المناطق الأخرى من العالم. فقد تحسنت إلى حد بعيد التجارة البينية في منظمات المركوسور وآسيان والنافتا وآبيك. وخلال الفترة الواقعة بين 1990 و2006 ارتفعت الصادرات البينية لمنطقة المركوسور من 4 مليارات دولار إلى 26 مليار دولار أي من 10٪ إلى 16٪ من الصادرات الخارجية الكلية لهذه المنطقة. كما ارتفعت الصادرات البينية لمنطقة آسيان من 29 مليار دولار إلى 193 مليار دولار؛ أي من 25٪ إلى 33٪ من صادراتها الخارجية الكلية.[44] ويلاحظ أن دول هذه التكتلات صناعية وزراعية في آن واحد، وأن الجزء الأكبر من تجارتها البينية ينصب على سلع تنتج محلياً. لكن بالنظر إلى الدول العربية نجد أنها لا تستطيع تحقيق نتائج مماثلة؛ لأن مكونات تجارتها الخارجية تختلف اختلافاً كبيراً عن تجارة تلك التكتلات. فالصادرات العربية الكلية عام 2006 تتكون من الوقود 76٪ ومواد صناعية 15٪ منها مواد غير منتجة محلياً بل مستوردة أعيد تصديرها، وتتكون الواردات الكلية من مواد مصنعة 64٪ ومنتجات زراعية 11٪.[45] ونتيجة لهذا التوزيع الناجم عن

طبيعة الإنتاج وظروفه وعن السياسات الاقتصادية تضعف الحاجة إلى المبادلات التجارية البينية. فالدول العربية بصورة عامة ودول الخليج العربية بصورة خاصة تنتج مواد طاقة تفوق بكثير الحاجات المحلية، في حين يتسم الإنتاج الصناعي والزراعي بالضعف الشديد مقارنة بالاستهلاك. بتعبير آخر، إن الدول العربية بصورة عامة والخليجية بصورة خاصة تنتج ما لا تستهلك وتستهلك ما لا تنتج لذلك تتراجع المبادلات البينية. وعلى هذا الأساس يلعب تحرير التجارة دوراً ثانوياً قياساً بدرجة مرونة هياكل الإنتاج. لذا فقد بات من اللازم العمل على تنويع القاعدة الإنتاجية وتحسين كميات الإنتاج ورفع الكفاءة النوعية للمنتجات.

إن نجاح المنطقة الحرة يرتبط أساساً بالحاجة للسلع المتداولة فيها؛ أي عندما تختص كل دولة بإنتاج سلع تجد رواجاً لها في الدول الأخرى. لكن واقع الحال يشير إلى أن الجزء الأكبر من التجارة الخليجية البينية يقوم على سلع مصنعة متشابهة وبالتالي متنافسة. ولاشك أن المنافسة ظاهرة إيجابية، لأنها تقود إلى تحسين أنواع الإنتاج وكمياته لكنها تشكل عائقاً عندما لا تتوافر مستلزمات هذا التحسين. عندئذ يزداد اللجوء إلى الحماية وتفقد المنطقة الحرة مصداقيتها. من هنا كان لابد من البحث عن معايير سليمة وواضحة للتنسيق الصناعي بين دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، تستند إلى التخصص تبعاً للمعطيات الاقتصادية والأحوال المالية لكل دولة. وسيكون هذا التخصص كفيلاً بالوصول إلى مرحلة صناعية متقدمة نسبياً وإلى درجة عالية من الاندماج التجاري وهو الهدف من منطقة التجارة الحرة. وسيحقق هذا التخصص المنظم مستويات مقبولة من الجودة في السلع المتداولة. كما أن التنسيق الصناعي الذي يفضي إلى التخصص سيقود إلى تحقيق نتائج إيجابية في مجالات عديدة، خاصة تشجيع الاستثمارات الخليجية البينية والأجنبية والاستخدام الأمثل للعمالة والأطر العلمية والفنية ورؤوس الأموال.

ويفترض في المنطقة الحرة الإقليمية أن تقدم لأعضائها مزايا أكبر من تلك التي تقدمها منظمة التجارة العالمية. لكن هذا لم يحدث في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى؛ لأن البرنامج التنفيذي اقتصر خلال فترة طويلة على تحرير تجارة السلع في حين أن الاتفاقات المتعددة الأطراف لمنظمة التجارة العالمية تشمل السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية. وحتى في إطار السلع لا يشكل البرنامج التنفيذي خطوة متقدمة نحو تحرير التجارة العربية البينية لأنه وضع عراقيل أمام بعض السلع الزراعية التي كانت أساساً متحررة من الرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية بموجب الفقرة الأولى من المادة السادسة من اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري[46] التي نصت على تقليص الرسوم وإلغاء القيود على استيراد «السلع الزراعية والحيوانية سواء في شكلها الأولي أو بعد إحداث تغييرات عليها لجعلها صالحة للاستهلاك».

الجدول (6)

التجارة الخليجية بملايين الدولارات لعام 2006[47]

الدولة	مع العالم		مع الدول العربية غير الخليجية		التجارة الخليجية البينية	
	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات
الإمارات	134995	77454	3561	2072	4985	4070
البحرين	11702	8943	354	94	1215	3794
السعودية	211023	69707	11190	2165	15623	3269
عمان	21202	10833	354	151	1759	3097
قطر	26980	12500	241	186	1347	1599
الكويت	58633	15951	934	822	620	1909
المجموع	**464535**	**195388**	**16634**	**5490**	**25549**	**17738**

يبين الجدول (6) أن الصادرات الكلية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تفوق ضعف وارداتها. وهذا الفائض في الميزان التجاري ضروري لتمويل العجز الذي يعانيه حساب الخدمات وحساب التحويلات بدون مقابل. وتنطبق هذه الملاحظة العامة على التجارة الخليجية مع الدول العربية غير الخليجية. ويلاحظ أن صادرات المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة للدول العربية غير الخليجية البالغة 14751 مليون دولار تعادل 88.6٪ من الصادرات الخليجية لهذه الدول وتمثل وارداتهما 4237 مليون دولار أي 77.1٪ من الواردات الخليجية من تلك الدول. ويحتل الأردن المركز الأول في الصادرات السعودية للدول العربية غير الخليجية، تليه بحسب الأهمية مصر والمغرب. وتقع مصر في المرتبة العربية الأولى في الواردات السعودية من تلك الدول، تليها سوريا والأردن. أما الصادرات الإماراتية للدول العربية غير الخليجية فتتجه بالدرجة الأولى إلى سوريا ثم اليمن والسودان. وتتأتى وارداتها العربية غير الخليجية من سوريا فمصر ثم لبنان.

وبحسب الجدول (6) أيضاً، فإن حجم التجارة البينية (الصادرات والواردات) لدول مجلس التعاون يبلغ 43287 مليون دولار. وتحتل التجارة البينية للمملكة العربية السعودية المرتبة الخليجية الأولى بقيمة 18892 مليون دولار أي 43.6٪ من التجارة البينية لدول المجلس. في حين يصل حجم التجارة البينية لدولة الإمارات العربية المتحدة 9055 مليون دولار أي 20.9٪ من التجارة البينية، وبذلك تحتل المرتبة الخليجية الثانية. وتمثل المملكة العربية السعودية الشريك الخليجي الأول لدولة الإمارات، حيث بلغت صادراتها للمملكة 1543 مليون دولار أي 30.9٪ من الصادرات الإماراتية إلى دول المجلس، ووارداتها من المملكة 2253 مليون دولار أي 55.3٪ من الواردات الإماراتية من دول المجلس. ويعود المركز الثالث إلى سلطنة

عمان من حيث صادراتها ووارداتها الخليجية. وتعد دولة الإمـارات العربيـة المتحـدة أهم شريك خليجي للسلطنة سواء تعلق الأمر بالصادرات أو بالواردات.

وتمثل الصادرات الخليجية البينية 25549 مليون دولار أي 5.4٪ من الصادرات الكلية وهي نسبة ضعيفة مقارنة بمناطق التجارة الحـرة الأخـرى في العـالم. إن هـذه النسبة ضعيفة أيضاً قياساً بالمعدل العام للصادرات العربية البينية البالغ 8.4٪. ولـئن ارتفعت الصادرات الخليجية البينية من حيـث القيمـة، إلا أن علاقتهـا بالـصادرات الكلية لم تتحسن رغم مرور ربع قرن على إنشاء منطقة التجارة الحرة الخليجية.

ويلاحظ أن الميزان التجاري الخليجي للمملكة العربية السعودية يحقـق فائـضاً مهماً؛ إذ تعادل صادراتها الخليجية 477.9٪ من وارداتها الخليجية، كما سـجل الميـزان التجاري الخليجي لدولة الإمارات العربية المتحدة فائضاً. أما موازين الدول الأخرى فتعاني عجزاً يختلف مستواه من دولة إلى أخرى، كما هو موضح في الجدول (6).

2. الاتحاد الجمركي

يمثل الاتحاد الجمركي خطوة أكثر تقدماً من منطقة التبادل الحر لأنه يعزز إلغـاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء برسم جمركي موحد يـسري عـلى تجارتهـا مـع العالم الخارجي. ولابد من التأكيد على الرسم الموحـد لا الرسـم الوحيـد؛ إذ يمكـن الاعتماد على عدة رسوم تختلف نسبها بحسب المواد المستوردة مادامت هـذه النـسب موحدة في جميع الدول الأعضاء.

وغالباً ما يواجه إنشاء الاتحاد الجمركي مـشكلة الاتفـاق عـلى الرسـم الموحـد. وتعالج هذه المشكلة عادة عن طريق التوفيق الذي يقود إلى تقليص النسبة في الـدول

التي كانت تطبق نسبة مرتفعة وزيادة النسبة في الدول التي كانت تطبق نسبة منخفضة. وعلى صعيد تنظيم المبادلات العالمية والاتفاقات المتعددة الأطراف لا تثير الحالة الأولى أي مشكلة لأن الدول خارج الاتحاد تحصل على امتيازات جديدة. أما الحالة الثانية فتضر بمصالح هذه الدول الأمر الذي يستوجب التفاوض معها لإيجاد صيغة ملائمة لتعويضها على افتراض أن الارتفاع يتعلق بالرسوم الجمركية المثبتة.

لقد دعت مؤتمرات القمة الخليجية إلى ضرورة تأسيس الاتحاد الجمركي الخليجي، وقرر مؤتمر الرياض لعام 1999 إنشاء هذا الاتحاد في مطلع آذار/ مارس 2005 وأكد ضرورة ملاءمة الأنظمة الجمركية للدول الأعضاء في المجلس لمقتضيات المرحلة المقبلة.[48] ويتبين أن الفترة الفاصلة بين إنشاء منطقة التجارة الحرة (آذار/ مارس 1983) وظهور الاتحاد الجمركي الخليجي (آذار/ مارس 2005) كانت فترة طويلة جداً نجمت عنها خسائر تجارية لا يستهان بها. لذلك وبعد الاطلاع على توصيات المجالس واللجان الوزارية وبسبب الشروط التي وضعها الاتحاد الأوربي للتفاوض مع دول المجلس بشأن إقامة منطقة تبادل حر بين المجموعتين قرر مؤتمر القمة المنعقد بمسقط نهاية عام 2001 تقديم إنشاء الاتحاد الجمركي فتم إحداثه في بداية عام 2003 والاتفاق على رسم جمركي موحد قدره 5٪ على السلع المستوردة.[49] وأدى الأخذ بهذه النسبة إلى تخفيض الرسوم الجمركية التي كانت مطبقة في بعض الدول كالمملكة العربية السعودية وإلى رفعها في دول أخرى كدولة الإمارات العربية المتحدة. وإلى جانب هذا السعر العام يفرض رسم جمركي موحد قدره 100٪ على استيراد التبغ ومشتقاته.[50] كما يتضمن النظام الخليجي جدولاً للسلع المعفاة كالمواد الغذائية والحيوانات الحية والأدوية. وبذلك أصبح لكل سلعة مستوردة منفذ جمركي واحد فقط يجري فيه تحصيل الرسوم الجمركية. وبعد خضوعها للرسوم في ذلك المنفذ تتنقل السلعة الأجنبية بحرية في دول مجلس التعاون.

أما إيرادات الرسوم الجمركية فتدفع للدولة بموجب معيار المقصد النهائي للسلعة أي للدولة التي تستهلك فيها هذه السلعة. وهذا المعيار سليم من الناحية النظرية لكنه يثير أحياناً مشكلات إدارية تتعلق بالمنشأ عندما تضيف دولة خليجية معينة قيمة جديدة للسلعة الأجنبية ثم تصدرها لدولة خليجية أخرى. في حين أن الأولى تخصيص حصيلة الرسوم الجمركية لتنفيذ برامج محددة كتمويل مشروعات صناعية مشتركة.

ويعاني الاتحاد الجمركي الخليجي مشاكل إدارية يتعين معالجتها بسرعة. فبحسب تقرير صادر عن الأمانة العامة لمجلس التعاون[51] هناك صعوبات تتعلق بتحديد دولة المنشأ؛ الأمر الذي يقود أحياناً إلى فرض رسوم جمركية على سلع خليجية المنشأ. ولا يمكن دائماً التحقق من المقصد النهائي للسلع الأجنبية، وبالتالي تحدث خلافات حول الدولة صاحبة الحق في استيفاء الرسوم الجمركية. كما أن عدم التزام بعض المنافذ الجمركية بالعمل طيلة ساعات اليوم يؤدي إلى تلف بعض السلع. لذلك تقترح الأمانة العامة في ذلك التقرير إنشاء هيئة مشتركة للجمارك تتولى تعيين موظفين لمراقبة تطبيق قواعد الاتحاد الجمركي.

3. السوق المشتركة

يقتصر اهتمام منطقة التجارة الحرة والاتحاد الجمركي على الرسوم الجمركية التي لا تفرض إلا على السلع في حين تتناول السوق المشتركة تحرير تجارة الخدمات بين الدول الأعضاء إلى جانب اهتمامها بالتجارة السلعية. كما تنتقل فيها عناصر الإنتاج بحرية؛ فلا توجد قيود على انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء. وللسوق المشتركة مزايا عديدة؛ فهي تقود إلى تزايد المنافسة وبالتالي إلى تقارب أسعار

السلع والخدمات. ويؤدي تزايد المنافسة إلى تحسين الإنتاجية بسبب تقليص كلفة الإنتاج مع الحفاظ على المواصفات المتعلقة بالجودة. كما يسهم رفع مستوى الإنتاجية أيضاً في ظهور مشروعات برؤوس أموال مشتركة.

في عام 1964 تأسست السوق العربية المشتركة التي ضمت بعض الدول العربية لم تكن من بينها أي دولة خليجية. وكانت تطمح إلى تحقيق الوحدة الاقتصادية والاكتفاء الذاتي في الميادين الزراعية والصناعية والخدمات. لكن هذه السوق فشلت بسبب اعتمادها على رغبات سياسية وعدم مرورها بمنطقة التبادل الحر والاتحاد الجمركي. ومع تتالي الأحداث تعقدت الأمور بتردي الأحوال السياسية والاقتصادية للعالم العربي فتراجعت الأهداف والإنجازات.

في مقابل هذا الوضع استطاعت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تحقيق خطوات مهمة للوصول إلى السوق الخليجية المشتركة من بينها عقد اتفاقيات مشتركة تصب في مبدأ المواطنة الخليجية. فأصبح الخليجي يعامل معاملة المواطن عند ممارسة الأنشطة الصناعية والزراعية والمقاولات والسياحة وممارسة المهن في ميادين الطب والمحاماة والمحاسبة. كما تم تقريب أو توحيد عشرات الأنظمة في مجالات عديدة تتعلق بالمياه والزراعة والموانئ ومكافحة الإغراق والعلامات التجارية وبراءات الاختراع والتأمين وحماية المنتجات الوطنية والاتصالات وغيرها.

وقرر قادة دول مجلس التعاون في إعلان الدوحة تأسيس السوق الخليجية المشتركة اعتباراً من مطلع عام 2008.[52] وتسعى هذه السوق إلى تحقيق أهداف داخلية وخارجية؛ تتجلى الأهداف الداخلية في معاملة الأشخاص الخليجيين (الأفراد والشركات) معاملة مماثلة في أية دولة من دول المجلس؛ كتملك العقار

ومزاولة الوظائف والمهن والحرف وتأسيس الشركات وتداول الأسهم والإقامة والضرائب. وتتمثل الأهداف الخارجية في «تحسين الوضع التفاوضي لدول المجلس وتعزيز مكانتها الفاعلة والمؤثرة بين التجمعات الاقتصادية الدولية».[53]

4. الاتحاد الاقتصادي والنقدي

إنه أرقى نموذج معروف حالياً للاندماج الاقتصادي ويتضمن مرحلتين: الأولى الاتحاد الاقتصادي الذي يستوجب تنسيق السياسات المالية والضريبية؛ فتصبح الدول الأعضاء في الاتحاد خاضعة لمؤسسات عليا تختص باقتراح وتشريع ومراقبة القوانين الخاصة بهذه السياسات. أما المرحلة الثانية فهي الاتحاد النقدي الذي يضيف إلى الاتحاد الاقتصادي سياسة نقدية موحدة تنبثق عنها عملة موحدة. والمثال المعروف حالياً هو الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوربي. ففي 7 شباط/ فبراير 1992 وقعت المجموعة الاقتصادية الأوربية معاهدة تحمل اسم المدينة الهولندية ماسترخت، والتي دخلت حيز التنفيذ في 1 تشرين الثاني/ نوفمبر 1993.[54] أنشأت هذه المعاهدة اتحادين؛ أولهما الاتحاد الأوربي الذي حل محل المجموعة الاقتصادية الأوربية فأصبحت أوربا سوقاً موحدة وليست مشتركة فقط. وثانيهما الاتحاد الاقتصادي والنقدي الذي انبثق عنه اليورو. إن هذين الاتحادين مختلفان تماماً رغم إدراجهما في وثيقة واحدة، ولا يلغي أي منهما الآخر. ويحق لأي دولة أوربية الانتماء إلى الاتحاد الأوربي بمجرد إبداء رغبتها. وهكذا قررت دول المجموعة الانضمام إلى الاتحاد الأوربي باستثناء السويد التي انتمت إليه لاحقاً عام 1995. أما الانضمام إلى الاتحاد النقدي فيستوجب موافقة الدولة وكذلك أن تتوافر فيها معايير التقارب التي نصت عليها المادة 109 من معاهدة ماسترخت.

أما جذور الاتحاد النقدي الخليجي فتعود إلى الاتفاقية الاقتصادية الموقعة بالرياض في عام 1981. فقد نصت المادة 22 على «العمل على توحيد العملة لتكون متممة للتكامل الاقتصادي المنشود».[55] وفي القمة الخليجية المنعقدة بمسقط في 31 كانون الأول/ ديسمبر 2001 طلب المؤتمر من لجنة محافظي مؤسسات النقد والبنوك المركزية ولجنة التعاون المالي والاقتصادي وضع معايير التقارب للاتحاد النقدي والاقتصادي الخليجي في موعد أقصاه نهاية عام 2005 والعمل بالعملة الموحدة في موعد أقصاه بداية عام 2010. [56] وفي هذه القمة أيضاً أجريت تعديلات على اتفاقية عام 1981 بما يتناسب مع التطورات الجديدة فظهرت الاتفاقية الاقتصادية لعام 2001، ونصت مادتها الرابعة على ما يلي «بهدف تحقيق الاتحاد النقدي والاقتصادي بين دول المجلس بما في ذلك توحيد العملة تقوم الدول الأعضاء وفق جدول زمني محدد بتحقيق متطلبات هذا الاتحاد بما في ذلك إحراز مستوى عال من التقارب بين الدول الأعضاء في كافة السياسات الاقتصادية لاسيما السياسات المالية والنقدية والتشريعات المصرفية ووضع معايير لتقريب معدلات الأداء الاقتصادي ذات الأهمية لتحقيق الاستقرار المالي والنقدي مثل معدلات العجز والمديونية والأسعار».[57]

إن الاتحاد الاقتصادي والنقدي الخليجي سيساهم – عند إطلاقه – في تزايد التبادل التجاري البيني لأن العملة الموحدة ستخلق شفافية عالية في الأسعار. في الوقت الحاضر يصعب إجراء مقارنة بين أسعار سلعة معينة تباع في عدة دول لأنها مسعرة بالريال في المملكة العربية السعودية والدينار في دولة الكويت والدرهم في دولة الإمارات العربية المتحدة،... وهكذا. فإذا أراد إماراتي البحث عن أرخص سعر لسلعة معينة في الخليج يتعين عليه إجراء خمس عمليات حسابية مستقلة لتعادل الدرهم مع العملات الوطنية للدول الأخرى، في حين لن يحتاج إلى هذه الحسابات

بعد ظهور العملة الموحدة. ستقود إذن العملة الموحدة إلى تسهيل التبادل التجاري البيني وتصبح من عوامل نجاح منطقة التبادل الحر. كما ستخلق منافسة شديدة إذ سوف يختار الشخص بسهولة السعر الأدنى لشراء سلعة معينة من أي بلد خاصة بعد انتشار الإنترنت، وسوف تجرى هذه المنافسة بين السلع المماثلة، سواء كانت خليجية أو أجنبية. ولن تلعب الرسوم الجمركية المفروضة على واردات السلع الأجنبية دوراً مهماً في هذه المنافسة لأن أسعارها الموحدة لا تتجاوز 5٪.

وعلاوة على أن الاتحاد الاقتصادي والنقدي الخليجي سيساعد على انسجام السياسات الاقتصادية المحلية، فإنه سيقود كذلك إلى توحيدها في ميادين عديدة. فتعدد السلطات النقدية والمالية قد يقود إلى تناقض السياسات الاقتصادية الوطنية المتبعة لمعالجة حالات الركود والبطالة والتضخم، أما الاتحاد الاقتصادي والنقدي فيرتكز على معايير التقارب التي تضع حداً أقصى لأسعار الفائدة وللعجز المالي ومعدل التضخم ونسبة المديونية. وعلى البلدان الأعضاء تطبيق هذه المعايير طيلة وجود هذا الاتحاد؛ أي سوف تعتمد هذه البلدان على سياسة اقتصادية ونقدية موحدة يشرف عليها البنك المركزي الموحد. ولما كانت هذه السياسة موحدة، ولما كان هذا البنك مشتركاً، فلا يتصور حدوث تناقض في السياسات الاقتصادية الوطنية. ولا يعني هذا التحليل بالضرورة أن الاتحاد النقدي سوف يعالج الركود والبطالة والتضخم لأن ذلك يعتمد على عوامل متشابكة قد لا تكون لها علاقة بالاتحاد النقدي الخليجي كالسوق النفطية والوضع المالي العالمي وتذبذب القيمة التعادلية للدولار. المهم هنا أن المكسب المتأتي من السعي إلى قيام الاتحاد النقدي يتمثل بتكثيف الجهود وتوحيد الإجراءات لبلوغ هدف مشترك يتفق عليه مسبقاً.

وستؤدي العملة الموحدة تلقائياً إلى إلغاء التخفيضات التنافسية المحتملة للعملات المحلية الحالية. ففي الوقت الحاضر تستطيع أي دولة خليجية تخفيض

عملتها بهدف تحسين صادراتها وتقليص وارداتها. وهو وضع يحقق مكاسب تجارية ومالية للدولة التي تقدم على التخفيض لكنه يضر بمصالح الدول الخليجية الأخرى التي تتراجع صادراتها وترتفع وارداتها. وللرد على هذا الإجراء تقوم هذه الدول بدورها بتخفيض القيمة التعادلية لعملاتها. وهكذا تدخل دول الخليج في دوامة التخفيضات التنافسية فتعم الفوضى. في حين لا تسمح العملة الموحدة بهذا الوضع.

أيضاً سيقود الاتحاد الاقتصادي والنقدي الخليجي إلى توحيد تمثيل دول المجلس في منظمة التجارة العالمية، حاله في ذلك حال الاتحاد الأوربي، وعندئذ سيكون دفاع المجلس عن مصالح أعضائه فاعلاً ومثمراً.

الخاتمة

لتحليل الآثار الإيجابية والسلبية للاتفاقات المتعددة الأطراف يتعين الاعتماد على منهجية ذات أربعة أبعاد؛ وهي المالية العامة، والإنتاج المحلي، وأسعار الاستهلاك، والموازين التجارية.

تعتمد صادرات دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية اعتماداً أساسياً على النفط. ولما كان مبدأ تحرير التجارة العالمية يفترض الامتناع عن تقييد الصادرات تصبح السياسات النفطية الرامية إلى التأثير على الأسعار غير منسجمة مع هذا المبدأ. ينعكس هذا الوضع سلبياً على المصالح الحيوية لدول المجلس ويدعو إلى بذل الجهود في إطار منظمة التجارة العالمية من أجل معالجته.

بيد أن تحرير التجارة العالمية يقود إلى تقليص الرسوم المفروضة على واردات البتروكيماويات، وبالتالي إلى تحسن صادرات دول المجلس. ولكن لا يجوز المبالغة في

أهمية هذا المكسب؛ لأن هذا التقليص يؤدي أيضاً إلى ارتفاع الصادرات المماثلة غير الخليجية فتزداد حدة المنافسة. ولن تجد دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية بداً من تحسين البتروكيماويات وعقد اتفاقيات ثنائية مع الدول المستوردة لإنشاء مناطق تجارة حرة تعطي الأفضلية للصادرات الخليجية. وتصب المفاوضات مع الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية واليابان في هذا الهدف.

أما المواد الصناعية الأخرى فعلى الرغم من الجهود المبذولة لاتزال الصناعات التحويلية الخليجية غير كافية لتغطية الطلب المحلي، لذلك لا تستفيد دول المجلس من تحرير صادرات هذه المواد. ومن زاوية الواردات، ونتيجة لهبوط الرسوم الجمركية، تنخفض إيرادات الدولة فتتضرر المالية العامة. وبالمقابل كلما زاد تحرير هذه المواد تراجعت أسعار الاستهلاك بسبب ارتفاع حدة المنافسة.

وأما تحرير المنتجات الزراعية فلا تؤثر على مالية الدولة لأن وارداتها لا تخضع أساساً للرسوم الجمركية. كما يقود إلغاء الدعم المحلي إلى هبوط الإنفاق العام فتتحسن حالة الميزانية العامة، لكنه يؤثر سلبياً على حجم الإنتاج المحلي الذي يتسم بالضعف. ويؤدي إلغاء الدعم الممنوح للمنتجات الزراعية في الدول المصدرة إلى ارتفاع فاتورة الاستيراد في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية فيتضرر المستهلكون بسبب ارتفاع الأسعار.

ويعاني ميزان تجارة الخدمات عجزاً في دول مجلس التعاون بسبب ضعف الصادرات. ويقود نفاذ الخدمات الأجنبية إلى إحداث آثار إيجابية تارة وسلبية تارة أخرى. تتجلى الآثار الإيجابية في الاستفادة من الخبرات الأجنبية والتكنولوجيا

الحديثة من ناحية وانخفاض أسعار بعض الخدمات نتيجة تزايد المنافسة مـن ناحيـة أخرى. ومن الآثار السلبية القضاء على الخدمات الوطنية التي لا تقوى عـلى منافسة الخدمات الأجنبية المماثلة وكـذلك تزايـد ترحيـل أربـاح الاسـتثمارات الأجنبيـة إلى الخارج مما ينعكس سلبياً على حساب الدخول، وبالتـالي عـلى ميـزان المـدفوعات. في حين لا تتأثر ميزانية الدولة مباشرة بتحرير الخدمات بسبب عدم وجـود علاقـة بـين نفاذها والرسوم الجمركية.

أما آثار اتفاق حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجـارة فهـي سـلبية، خاصـة في ميدان الأدوية. كما يقود هـذا الاتفـاق إلى ارتفـاع أسـعار جميـع المـصنفات كـبرامج الحواسيب، وترتفع أيضاً النفقات العامة بسبب الأمـوال المخصـصة لحمايـة حقـوق المؤلف والعلامات التجارية وبراءات الاختراع. ولعل الجانب الإيجابي الوحيـد لهـذا الاتفاق هو دفع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية إلى تطوير صناعتها المحليـة بدلاً من الاستيراد للتخفيف من وطأة هذه الآثار السلبية.

وبتعبير أعم، يمكن القول إن الاتفاقات المتعـددة الأطـراف لا تخـدم المـصالح التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية؛ لذلك لامناص من العمـل عـلى زيادة الإيجابيات وتقليل السلبيات، وهناك مجالات واسعة داخلية وخارجية لتحقيق هذا الهدف.

فعلى الصعيد الوطني، يتعين تطبيق قوانين مكافحة الإغراق والتـدابير الوقائيـة وفق قواعد منظمة التجارة العالمية. بيد أن الـسياسة الاقتـصادية الـسليمة لا تكتفـي بقوانين الحماية بل تعتمد بالدرجة الأولى على تهيئة المنـاخ الملائـم للنهـوض بالقـدرة

التنافسية للمنتجات المحلية عن طريق التنسيق بين القطاعين الحكومي والخاص من أجل تقليص كلفة الإنتاج ورفع مستوى الجودة ورصد الاعتمادات اللازمة لزيادة حجم الإنتاج الصناعي والزراعي. وهذا هو الحل الأمثل لمعالجة سلبيات النظام التجاري العالمي.

وعلى الصعيد الخليجي لابد من العمل على ثلاثة محاور: الأول، تفعيل السياسة التجارية الموحدة التي وافق عليها قادة دول مجلس التعاون عام 2005 والتي تدعو إلى وحدة التعامل التجاري مع العالم الخارجي. والمحور الثاني إنشاء مشروعات مشتركة، خاصة في الميادين التي تتطلب استثمارات ضخمة وخبرات علمية وفنية عالية كالبتروكيماويات والأدوية. والمحور الثالث، الإسراع بتطبيق معايير التقارب التي سيرتكز عليها الاتحاد الاقتصادي والنقدي الخليجي الذي سيتكفل بتوحيد السياسات الاقتصادية. عندئذ سيتوحد تمثيل دول المجلس في منظمة التجارة العالمية ويصبح الدفاع عن المصالح التجارية فاعلاً.

وعلى صعيد آليات منظمة التجارة العالمية، قدمت دول مجلس التعاون التزامات عديدة بتحرير تجارتها الخارجية، سواء تعلق الأمر بالسلع أو بالخدمات. وبالمقابل، لا تمارس هذه الدول بعض الحقوق المترتبة على عضويتها في المنظمة، ولاسيما اللجوء إلى نظام فض المنازعات التجارية، ونتيجة لذلك تصبح مساوئ العضوية أكثر من محاسنها. لابد إذن من الاستفادة من هذه الحقوق للتصدي للممارسات التجارية الأجنبية غير المشروعة كالإغراق، وعدم التردد في رفع شكوى ضد أي دولة تعرض المصالح الخليجية للخطر.

وأخيراً، على الصعيد الدولي، بات من اللازم إحداث تكتل نفطي عـالمي يـضم جميع الدول المصدرة للنفط الخام الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، بغض النظر عن انتمائها لأوبك؛ بحيث يسعى هذا التكتـل إلى تحقيـق ثلاثـة أهـداف: إلغـاء التـدابير المقيدة للسياسات النفطية الوطنية، والـضغط عـلى منظمـة التجـارة العالميـة لمعاملـة الضرائب على استهلاك المنتجات النفطية معاملة الرسـوم الجمركيـة، وإبـرام اتفـاق متعدد الأطراف خاص بالتجـارة النفطيـة يراعـي تـوازن مـصالح كـل مـن الـدول المصدرة والمستوردة للنفط.

الملاحـق

الملحق (1)

أجهزة منظمة التجارة العالمية*

تأسست منظمة التجارة العالمية مطلع عام 1995 وتتخذ من جنيـف مقـراً لهـا. وتـسعى إلى تطبيـق الاتفاقـات المتعـددة الأطـراف والاتفاقـات الجمعيـة وتنظـيم المفاوضات ومراقبة السياسات التجارية وفض المنازعات التجارية. وتتكون أجهزتها من المؤتمر الوزاري، والأمانة العامة، والمجلس العام، والمجالس الرئيسية، واللجـان الفرعية، ومجموعات العمل.

المؤتمر الوزاري: هو الـسلطة العليـا للمنظمـة، ويـضم وزراء يمثلـون جميـع الـدول الأعضاء، ويجتمع مرة واحدة على الأقل كل سنتين.

الأمانة العامة: تتكون من المدير العام للمنظمة وموظفين يتمتعـون بالاسـتقلال عـن الدول التي ينتمون إليها. وتتولى توفير المعلومات الفنية للمجالس واللجان، وتـنظم المؤتمرات الوزارية، وتحلل تطورات التجارة العالمية.

المجلس العام: يضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء، ويجتمع مرة واحدة على الأقـل شهرياً. وله عدة وظائف؛ منها تلك التي يسندها إليه المؤتمر الـوزاري، كـما أنـه يعـد جهاز فض المنازعات التجارية، وهو كـذلك جهـاز لفحـص الـسياسات التجاريـة. وتخضع له جميع المجالس الرئيسية واللجان الفرعية ومجموعات العمل.

* WTO, *Trading into the Future* (Geneva: 2006),12-15; WTO, *Annual Report 2006* (Geneva : 2006), 92-95.

المجالس الرئيسية: ثلاثة مجالس، هي مجلس تجارة السلع الذي يضم عدة لجان منها اللجنة الزراعية ولجنة الإجراءات الوقائية ولجنة مراقبة المنسوجات ولجنة الممارسات ضد الإغراق؛ ومجلس تجارة الخدمات الذي يشرف على عدة مجموعات منها مجموعة المفاوضات حول الاتصالات ولجنة تجارة الخدمات المصرفية؛ ومجلس حقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة. ويضاف إلى هذه المجالس هيئة المفاوضات التجارية التي تهتم بمتابعة قرارات المؤتمر الوزاري الرابع للمنظمة المنعقد بالدوحة في عام 2001.

اللجان الفرعية: أربع لجان، وهي لجنة التجارة والبيئة، ووظيفتها دراسة تأثير التجارة على البيئة؛ ولجنة التجارة والتنمية التي تهتم بالدول النامية خاصة الدول الأقل نمواً؛ ولجنة القيود المفروضة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات، وتبدي الاستشارات الخاصة بالقيود التي ترد على التجارة الخارجية بهدف معالجة مشكلات ميزان المدفوعات؛ ولجنة الميزانية والمالية والإدارة التي تشرف على المسائل الداخلية للمنظمة.

مجموعات العمل: وهي المجموعات المختصة بدراسة الترشيحات لعضوية المنظمة، ومجموعة العلاقة بين التجارة والاستثمار، والمجموعة المختصة بسياسة المنافسة، ومجموعة العلاقة بين التجارة والديون والتمويل، ومجموعة علاقة التجارة بالتكنولوجيا.

الملحق (2)

مؤتمر الدوحة والجولة التاسعة*

يختلف المؤتمر الوزاري الرابع المنعقد بالدوحة في تشرين الثاني/ نوفمبر 2001 عن المؤتمرات السابقة (سنغافورة 1996 وجنيف 1998 وسياتل 1999) من عدة جوانب تتعلق بالإعداد وجدول الأعمال والهدف والنتيجة.

فمن حيث الإعداد، كان التحضير غير الملائم من الأسباب التي أدت إلى فشل مؤتمر سياتل، ولمعالجة هذه المشكلة نظمت عشرات الاجتماعات على مستوى الوزراء والخبراء لتقريب وجهات النظر تمهيداً لمؤتمر الدوحة. وظهرت تجمعات في الدول النامية تنتقد جوانب عديدة من النظام التجاري العالمي وتقدم مقترحات لمعالجتها؛ فقد اجتمع الوزراء العرب عام 2001 بالقاهرة وبيروت، وأعلنوا موافقتهم على خوض جولة جديدة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، بشرط أن يوافق مؤتمر الدوحة على آلية لتنفيذ الالتزامات الناجمة عن جولة أروجواي، كما أكدوا ضرورة مشاركة الدول النامية والعربية في صنع القرار داخل منظمة التجارة العالمية. وتطالب الدول العربية بإدراج النفط في المفاوضات التجارية وفتح أسواق الدول

---

* تم إعداد هذا الملحق اعتماداً على الوثائق التالية:

- OMC, "Conférence ministérielle de Singapour 1996," *Focus* N° 15, (Geneve: Janvier 1997), 2-4.
- Mike Moore, "Doha Success Marks a Turning-point for World Trade," WTO and the New Round of Trade Talks, *Focus* N° 55 (December 2001): 1, in: http://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min99_f/french/about_f/01intr_f.htm
- OMC, Conférence ministérielle (Doha: 9-14 novembre 2001), WT/min (01)/DES/1, 20 novembre 2001, 01-5859, 1-11.

الصناعية أمام الصادرات العربية، خاصة المنتجات الزراعية والبتروكيماويات. واستطاعت الدول الأفريقية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية توحيد مواقفها للدفاع عن مصالحها. وبفعل استعداداتها قدمت في الدوحة مقترحات محددة تعكس وجهة نظرها في النظام التجاري العالمي ورؤيتها في مسائل التنمية والفقر وفتح الأسواق الخارجية أمام منتجاتها السلعية وخدماتها إضافة إلى زيادة التعاون التكنولوجي والسماح للدول بالحصول على الدواء بأسعار رخيصة لمعالجة مرض الأيدز وأمراض سوء التغذية. كما انتقدت هذه الدول مسودة إعلان الدوحة وطالبت بإشراكها في اتخاذ القرارات. ونظم البنك الإسلامي للتنمية ثلاثة اجتماعات لتنسيق مواقف الدول الإسلامية وقدم مقترحات لا تختلف كثيراً عن مطالب الدول العربية والأفريقية. لكن لابد من الإشارة إلى أن مركز الدول النامية قد تعزز بانضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية.

ومن حيث جدول الأعمال، تناقش المؤتمرات الوزارية مختلف الموضوعات المرتبطة بالتجارة الخارجية، وتتخذ قرارات بشأنها. وهي عادة تجارة المنتجات الزراعية والصناعية وتجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية. كما تحاول التصدي للعقبات التي تحول دون تحرير التجارة العالمية كالقيود الكمية وسياسات مكافحة الإغراق. ولكن لم يقتصر مؤتمر الدوحة على هذه الموضوعات والعقبات، بل تناول ملفات أخرى لم تعالجها المؤتمرات السابقة بصورة كافية، ومنها تلك التي تهم الدول النامية، وهي الصحة العامة والديون الخارجية.

ومن حيث الهدف، فإن مؤتمر الدوحة يرمي إلى الإعلان عن جولة جديدة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف. وهو بذلك يختلف عن مؤتمري سنغافورة

وجنيف ويلتقي مع مؤتمر سياتل. ولكن لم يرد في مسودة إعلان الدوحة ما يـشير إلى مثل هذا الهدف. كان المسؤولون بالمنظمة يصرحون بأن احتمال عـدم موافقـة الـدول الأعضاء على إطلاق هذه الجولة لا يعني فشل مؤتمر الدوحـة بـل سـيتوقف نجاحـه على حل مشكلات تنفيذ اتفاقـات أروجـواي. كانـت المنظمـة متأكـدة مـن موافقـة أعضائها على ضرورة إيجاد حل لهذه المشكلات، ولكنها لم تكن متأكـدة مـن موافقـة الدول النامية على خوض جولة جديدة. إذ تـشير اجتماعـات وزراء هـذه الـدول إلى رفض هذه الجولة بسبب عدم توافر الظروف الملائمة؛ فلا يعقل البدء بجولـة تاسـعة في حين أن الدول الصناعية لم تنفذ ما تعهدت به في الجولة الثامنة. ولا يعقل خـوض جولة جديدة وغالبية الدول النامية لم تنسجم بعد مع مقتضيات الجولـة القديمـة؛ إذ ترى هذه الدول خاصة الهند وباكستان أن على الدول الصناعية الكبرى أن تزيد فـتح أسواقها أمام تجارة المنسوجات، بحسب جدول زمني يجب تحديده قبل الموافقـة عـلى جولة جديدة، في حين أن الدول الصناعية ترى أنه لا يمكن تثبيـت هـذا الجـدول إلا من خلال جولة المفاوضات. وانطلاقاً من هذا التناقض في المواقف يصبح مـن قبيـل المجازفة الخطيرة إطلاق جولـة جديـدة في مـؤتمر الدوحـة، لأنهـا في هـذه الظـروف سيكون محكوماً عليها بالفشل في حال تم الرفض. وهذا ما حـدث في مـؤتمر سـياتل الذي انعقد فقط من أجل جولـة تاسـعة للمفاوضـات بحـسب مـا جـاء في مـسودة الإعلان الخاصة به. أضف إلى ذلك أن احتمال عدم التوصل إلى اتفاق لا يعنـي فـشل مؤتمر الدوحة فحسب، بل يعني أيضاً عدم تمسك الدول بنظام المفاوضـات المتعـددة الأطراف، وعندئذ تصبح منظمة التجارة العالمية عديمة الجدوى لأنها قامـت أساسـاً على هذا النظام. لذلك، ومن باب التريث، فإن الجولة الجديـدة لم تعتـبر هـدفاً لمـؤتمر الدوحة، وذلك بناء على أن هذا الموضوع سيتم التطرق له خلال فترة انعقـاد المـؤتمر؛

فبهذه الطريقة ينجح المؤتمر سواء أطلق هذه الجولة أو لم يطلقها. لكن جميع الدول الأعضاء في المنظمة تعلم جيداً أن الهدف الأساسي لمؤتمر الدوحة هو معالجة فشل مؤتمر سياتل، ومن ثم فإن ذلك لن يتم إلا بالموافقة على جولة تاسعة.

ومن حيث النتيجة، فرغم تشابه هدف المؤتمرين الثالث والرابع إلا أن النتيجة مختلفة تماماً؛ فقد أجمع المؤتمرون بالدوحة على إطلاق جولة تاسعة للمفاوضات التجارية.

الهوامش

المقدمة

1. في عام 1948 عقد مؤتمر هافانا بمشاركة الدول الأعضاء في منظمة الأمم المتحدة، وكان يرمي إلى إيجاد الحلول للمشاكل الاقتصادية الدولية. انبثق عن هذا المؤتمر ميثاق يتناول معالجة البطالة والتضخم والركود الاقتصادي والتصدي لعجز موازين المدفوعات وتنظيم الاستثمارات الخارجية، ويتضمن ميثاق هافانا أيضاً إنشاء منظمة التجارة الدولية. فقد تطرقت المواد من 71 إلى 97 منه إلى مهام هذه المنظمة وأجهزتها وعلاقاتها بالمنظمات الأخرى وطرق تسوية المنازعات التجارية. بيد أن الكونجرس الأمريكي لم يصوت على هذا الميثاق الأمر الذي يعني معارضة الولايات المتحدة الأمريكية لإنشاء هذه المنظمة. وهكذا فشلت أول محاولة لتأسيس جهاز ينظم التجارة الدولية.

الفصل الأول

1. تم الاعتماد على الوثيقتين التاليتين:

- WTO, *Trading into the Future* (Geneva: 1996), 9.
- http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

2. انظر:

OMC, *Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce*, (Marrakesh: 1994), Paragraphe 1 de l'article 11.

3. تم الاعتماد على الوثيقتين التاليتين:

- http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm
- http://www.wto.org/english/thewto_e/gattmem_e.htm

4. فعلى سبيل المثال، لم تقتصر مفاوضات انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية على تقليص الرسوم الجمركية وإجراء إصلاحات اقتصادية وقانونية بل شملت أيضاً جوانب سياسية محضة؛ منها ضرورة احترام حقوق الإنسان وإطلاق سراح المعتقلين السياسيين وعدم استخدام المحكوم عليهم في أعمال السخرة وفتح حوار مع ممثلي منطقة التبت.

5. جابر فليفل، «مفاوضات أورغواي وانضمام عمان إلى منظمة التجارة العالمية»، **مجلة غرفة تجارة وصناعة عُمان**، العدد 122 (سلطنة عمان: آذار/ مارس 2000)، ص35.

6. راجع موقع وزارة التجارة والصناعة:

http://www.mocioman.gov.om/arabic/organizations/subisdy_agricultural.html

7. يذكر أحد أعضاء الوفد السعودي المفاوض بأن عدد الدول التي طلبت التفاوض مع المملكة العربية السعودية 58 دولة، لكن 20 منها سحبت طلبها فاقتصر التفاوض على 38 دولة. راجع: عبدالله العبيد، «تفاصيل انضمام المملكة العربية السعودية لمنظمة التجارة العالمية» على الرابط: http://almoslim.net/node/86743

8. فواز العلمي، «أسئلة حول انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية»، تقرير أعده الفريق الفني للمفاوضات (الرياض: وزارة التجارة والصناعة، 15 شوال 1426هـ)، ص3.

9. عبدالرحمن بن حمد الخرب، «أسئلة حول انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية»، تقرير أعده الفريق الفني للمفاوضات (الرياض: وزارة التجارة والصناعة، 15 شوال 1426هـ)، ص29 و30.

10. عبدالله العبيد، مرجع سابق.

11. انظر:

OMC, *Accord instituant l OMC*, Acte de Marrakech (Marrakech: 1994), Article 9, paragraphe 1.

12. Ibid., Article 9, paragraphe 2.

13. Ibid., Article 4, paragraph 3.

14. Ibid., Article 9, paragraph 1.

15. ترى منظمة التجارة العالمية أن «التوافق أكثر ديمقراطية من التصويت بالأغلبية»، راجع هذه الأطروحة في الفقرة العاشرة من تقريرها:

Dix malentendus fréquents au sujet de l'OMC. Division de l'information et des relations avec les médias OMC. Genève2007.http://www.wto.org/French/thewto_f/whatis_ f/10mis_f/10m10_f.htm

16. المنتدى الرباعي يهتم بتنظيم قواعد التجارة الخارجية على الصعيد العالمي بما يتناسب مع مصالح أعضائه. يجتمع مرتين في السنة ويضم وزراء تجارة الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي وكندا واليابان. وهنالك عدة دراسات حول هذا المنتدى منها:

Gumisai Mutume, "Malgré l'échec de Cancun, l'espoir subsiste," *Afrique relance,* Département de l'information, ONU, Vol 17, (Octobre 2003): 3.

http://www.un.org/french/ecosocdev/geninfo/afrec/vol17no3/173wtofr.htm

17. يوسف خليفة اليوسف، «منظمة التجارة العالمية: ما لها وما عليها»، تاريخ التحديث 18 آذار/ مارس 2007، متاح على الموقع:

http://www.darussalam.ae/content.asp?contentid=863

18. هذه النسبة مذكورة في إحصاءات التجارة الدولية الصادرة عن منظمة التجارة العالمية:

OMC, *Statistiques du commerce international 2007* (Genève, 2007): 10 et 11.

19. على سبيل المثال في عام 2006 بلغت الصادرات الفرنسية إلى دولة الإمارات العربية المتحدة 3.4 مليارات يورو، في حين بلغت الصادرات الإماراتية إلى فرنسا 1.1 مليار يورو، راجع:

Ministère des affaires étrangères et européennes, *France diplomatie*, 4/4/2008. Paris.

20. انظر:

Singapore WTO Ministerial 1996, Ministerial Declaration, WT/Min Dec 96, *Focus*, "Succès à Singapour," OMC, Genève, N° 15, (Janvier 1997): 1-4

21. يمثل الدولة عادة موظف بدرجة سفير، يتولى تقديم التقرير الخاص بدولته. وقد يحضر أحد الوزراء بعض اجتماعات فحص السياسة التجارية لبلده.

22. انظر:

OMC, *Mécanisme d'examen des politiques commerciales*, *Accord instituant l'OMC*, Annexe 3, 15/4/1994.

23. إن الوثائق المتعلقة بفحص السياسة التجارية لدولة الكويت وسلطنة عمان غير متوافرة، أما الفحص الأول للسياسة التجارية للمملكة العربية السعودية فسيجري في نهاية عام 2011. لذلك اقتصر البحث على دولة قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة ومملكة البحرين.

24. WTO. WT/TPR/G/144. 25-1-2005

25. .WTO. WT/TPR/S/144. 24-1-2005

26. الفقرة الأولى من التقرير التالي تخص النمو والتضخم وعجز الميزانية، والفقرة الثامنة منه تخص الديون الخارجية، انظر: WTO. WT/TPR/G/144. 25-1-2005.

27. WTO. WT//TPR/M/144. 23-2-2005.

28. WTO. WT/TPR/M/144//Add. 1. 05-1250.Paragraph 5. Geneva. 24/3/2005.

29. WTO. WT./TPR/G. 162 20-3-2006.

30. Ibid., Paragraph 44.

31. WTO. WT/TPR/S/162/Rev. 1. 28-6-2006.

32. WTO. WT/TPR/G/126. 20-3-2006, Paragrah 2.

33. WTO. WT/TPR/M/162. 2-6-2006.

34. WTO. WT/TPR/M/162. Paragraph 126.

35. WTO. WT/TPR/G/185. 13/06/2007.

36. Ibid., Paragraphs: 5, 6, 70, 71.

37. Ibid., Paragraph 19.

38. Ibid., Paragraph 27.

39. Ibid., Paragraph 45.

40. WTO. WT/TPR/S/185/Rev.1.2007.

41. الرسوم الجمركية المطبقة هي التي تفرض فعلاً على التجارة الخارجية. أما الرسوم الجمركية المثبتة (المربوطة) فهي الحدود العليا للنسب المئوية التي التزمت بها الدولة أمام منظمة التجارة العالمية؛ فإذا كان الرسم المطبق على استيراد سلعة معينة 5٪ والرسم المثبت 12٪ فإن من حق الدولة متى ما أرادت رفع النسبة المطبقة حتى تصل إلى 12٪ كحد أقصى، دون أن يكون للدول الأخرى الاعتراض على ذلك. أما إذا قررت تجاوز هذا الحد الأقصى فعليها أن تتفاوض مع البلدان المتضررة من هذا الارتفاع للاتفاق معها على الإجراءات التعويضية. في هذه الدراسة ينصرف تعبير الرسوم الجمركية إلى النسب المطبقة ما لم ترد الإشارة إلى خلاف ذلك.

42. .WTO. WT/TPR/S/185/Rev. 1, 2007, Paragraph 13

43. .WTO. WT/TPR/M/185. 18 et 20 juillet 2007

44. القانون رقم 13 لسنة 2000 حول تنظيم استثمار رأس المال الأجنبي في النشاط الاقتصادي. دولة قطر.

45. في المملكة العربية السعودية تخضع صناديق الاستثمار لقرار وزير المالية رقم 204 لسنة 1413 هـ.

46. القانون رقم 13 لسنة 2000، دولة قطر، مرجع سابق.

47. انظر:

Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le Monde* (Washington, DC: 1998), 91 et s.

48. انظر:

WTO, *Agreement on Trade-Related Investment Measures*, Annex, Illustrative List. 1. a and b (Marrakech, 1994), 143.

49. حول تفاصيل المفاوضات، راجع محسن أحمد هلال ومحمد مرياتي، **التجارة ونقل التكنولوجيا: المفاوضات بعد كانكون** (الأمم المتحدة: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، أسكوا، 2005)، ص2-10.

50. قانون الوكالات التجارية رقم 18 لعام 1981 وتعديلاته، دولة الإمارات العربية المتحدة، المادتان الثانية والخامسة.

51. المرسوم الملكي السعودي رقم م/ 11 لسنة 1382 هـ، والقانون القطري رقم 13 لسنة 2000، والقانون الكويتي رقم 36 لسنة 1964، والقانون البحريني رقم 10 لسنة 1972 وتعديلاته، والمرسوم السلطاني العماني رقم 26 لسنة 1977.

52. أشارت عدة صحف إلى هذه التعديلات من بينها: جريدة **البيان** (دبي: 20/ 4/ 2006)، وجريدة **الشرق الأوسط** (لندن: 18/ 7/ 2006)، **والأسواق نت** على الموقع التالي:

http://www.alaswaq.net/views/2006/09/28/3250.html

53. انظر:

OMC, *Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différents*, Annexe 2, Article 5 (Marrakech: 1994).

54. .OMC, *Rapport annuel 2005* (Genève: 2005), 161

55. انظر:

OMC, *Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différents*, Annexe 2, Article 8, Paragraphe 1 et 2 (Marrakech: 1994).

56. .Ibid., Article 10, Paragraphe 2

57. .Ibid., Article 12, Paragraphe 8

58. .Ibid., Article 14, Paragraphe 1

59. .Ibid., Article 16, Paragraphe 4

60. .Ibid., Article 17, Paragraphe 1

61. .Ibid., Article 14, Paragraphe 2

62. .Ibid., Article 17, Paragraphe 14

63. .Ibid., Article 22, Paragraphe 2

64. انظر:

Attac, *Association pour la taxation des transactions financières pour l'aide aux citoyens*, *Remettre l''OMC à sa place* (Chantilly, France: Editions mille et une nuits. 2001), 20 et 21.

65. هذه الدعوة مذكورة في التقرير السنوي لمنظمة التجارة العالمية لعام 2007:

OMC, *Rapport annuel 2007* (Genève: 2007), 5.

66. .OMC, Annexe 2, Mémorandum d'accord, op. cit., Article 22

67. http://www.wto.org/French/tratop_f/dispu_f/dispu_status_f.htm

68. http://www.wto.org/French/tratop_f/dispu_f/dispu_by_country_f.htm

69. هناك دراسات عديدة حول قانون داماتو الأمريكي، راجع ذلك على سبيل المثال في:

http://www.iht.com/articles/1996/06/03/total.t.php
http://www.europainstitut.de/euin/schrift/download/363.pdf

70. مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، «لدينا خطة طموحة للوصول لأعلى المستويات ومنافسة المؤسسات التحكيمية العالمية»، **مجلة التحكيم والقانون الخليجي**، العدد الأول، نيسان/ إبريل 2005 (العدلية: مملكة البحرين، 2005)، ص10-13.

الفصل الثاني

1. لا تسري الاتفاقات الجمعية إلا على الدول الموقعة عليها؛ وهي اتفاق تجارة الطيران المدني، واتفاق المشتريات الحكومية، والاتفاق الدولي حول قطاع الألبان، والاتفاق الدولي حول لحوم البقر. وقد تقود المفاوضات إلى تحويل الاتفاق الجمعي إلى اتفاق متعدد الأطراف؛ فعلى سبيل المثال كان اتفاق مكافحة الإغراق جمعياً في جولة طوكيو ثم أصبح متعدد الأطراف في جولة أروجواي .

2. انظر:

Alan Okley, *The Challenge of Free Trade* (New York, NY: Martin's Press, 1990), 110.

3. إبراهيم العيسوي، **الجات وأخواتها: النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية** (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، 1997)، ص103.

4. حسابات أجراها المؤلف اعتماداً على الأرقام المنشورة في المرجع التالي:

OMC, *Rapport sur le Commerce Mondial 2007* (Genève: 2007), 13.

5. WTO, *International Trade Statistics 2007* (Geneva: 2007), 12.

6. حسابات أجراها المؤلف انطلاقاً من جداول **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** للسنوات 1987 و1995 و2000 و2005 و2006 (أبوظبي: صندوق النقد العربي وآخرون).

7. تركيب أعده المؤلف انطلاقاً من إحصاءات التجارة الدولية لعام 2007، راجع:

WTO, *International Trade Statistics 2007* (Geneva: 2007), 88

8. الأرقام الواردة في هذه الفقرة حسابات أجراها المؤلف انطلاقاً من تقرير إحصاءات التجارة الدولية الصادر عن منظمة التجارة العالمية، راجع:

OMC, *Statistiques du commerce international 2007* (Genève: 2007), 43.

9. انظر:

Emmanuel Combe, *L'Organisation mondiale du commerce* (Paris: Armand Colin, 1999), 76.

10. انظر:

OMC, *Accord sur les textiles et les vêtements*, Article 2. Paragraphe 8 a, b et c (Marrakesh: 1994).

11. حسابات أجراها المؤلف انطلاقاً من الجدول 4/ 4 المدرج في **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2005 (أبوظبي: صندوق النقد العربي وآخرون 2005)، ص286.

12. .OMC, *Statistiques du commerce international 2007*, op. cit., 101-109

13. .Ibid., 71

14. فخري الهزايمة، «النفاذ إلى الأسواق للسلع الصناعية»، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا (نيويورك: 2005)، ص32.

15. أحمد العثيم، «الإمارات الأولى خليجياً في صناعة الألمنيوم» جريدة **الجزيرة**، العدد 12787 (المملكة العربية السعودية: 20 رمضان 1428هـ).

16. راجع رأي أحد المسؤولين في المعهد الدولي للألمنيوم، «المصاهر الخليجية ترفع حصة المنطقة إلى 12٪ من الإنتاج العالمي للألمنيوم عام 2012»، جريدة **الشرق الأوسط**، العدد 10356 (لندن: 6/ 4/ 2007).

17. دراسة منشورة على موقع غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، متاحة على الموقع:

http://www.adcci.gov.ae:90/public/cms/external_links/info_report/outlook2004.doc

18. نزار صادق البحارنة، «التنسيق والتكامل الصناعي بين دول مجلس التعاون الخليجي»، الدراسات المالية والاقتصادية، غرفة تجارة وصناعة البحرين، 10 أيار/ مايو 2000.

19. .OMC, *Accord sur l'agriculture*, Annexe 1 (Marrakesh: 1994)

20. .*Statistiques du commerce international*, op. cit., 43

21. انظر:

OMC, *Agreement of Agriculture*, Article 5, Special Safeguard Provisions, (Marrakech: 1994).

22. الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، «التقدم المحرز في مفاوضات جولة الدوحة الخاصة بالزراعة والآثار المتوقعة على النفاذ إلى الأسواق بالنسبة للصادرات الزراعية العربية»، (نيويورك: الأمم المتحدة، 2005)، ص48.

23. انظر:

Brigitte Allain, "Une autre politique agricole," *Confédération paysanne*, N° 187 (Juillet/Août 2004).

24. يمكن استنتاج هذه المواقف من البيانات التالية الموثقة لدى منظمة التجارة العالمية والصادرة على التوالي عن الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي والهند:

WT/MIN(99)ST/12. 99.5245.1/12/1999; WT/MIN(99)ST/3. 99.5196. 30/11/1999; WT/MIN(99)ST/16. 99.5194. 30/11/1999.

25. انظر:

OMC, Conférence ministérielle, 9-14 novembre 2001; WT/min(01)/DES/1, 20 novembre 2001, 01-5859.

26. حول "صفقة تموز" (تسمى أيضاً حزمة تموز واتفاق – إطار تموز)، راجع: رائد الصفدي، **من كانكون إلى هونغ كونغ** (نيويورك: أسكوا، 2005)، ص9.

27. انظر التقرير التالي الذي نشرته منظمة أوكسفام الدولية:

Oxfam Internatioal, *Mise en garde d'Oxfam: les pays riches tiennent en échec les pays les palus pauvres dans les négociations de l'OMC* (Genève: 15 juin 2005).

28. عماد دياب العلي، «مفاوضات التجارة العالمية في مهب الريح»، مجلة **الاقتصاد اليوم**، العدد 24 (أبوظبي: غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، آب/ أغسطس 2006)، ص82.

29. انظر:

WTO, WT/Min (05)/Des, Ministerial Declaration adopted on 18 december 2005, Hong Kong, Paragraph 6.

30. تركيب أعده المؤلف اعتماداً على المراجع التالية:

– صندوق النقد العربي وآخرون، **التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2007** (أبوظبي: صندوق النقد العربي، 2007)، قيمة الإنتاج الزراعي، الملحق 3/ 1.

– النسب المئوية حسابات أجراها المؤلف انطلاقاً من الإحصاءات المنشورة في الملحق 2/ 2 من المرجع السابق.

– المنظمة العربية للتنمية الزراعية، **الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية**، المجلد 27 للعام 2007، الجدول 205 (الصادرات الزراعية)، والجدول 124 (الواردات الزراعية)، (الخرطوم: 2007).

31. راجع تفاصيل التجارة الخارجية للسلع الزراعية في جداول مركز الإمارات للمعلومات البيئية والزراعية، وزارة البيئة والمياه في دولة الإمارات العربية المتحدة:

http://www.uae.gov.ae/uaeagricent/STATISTICS/stat05trad.stm

32. أسعار الرسوم الجمركية مذكورة في التقارير الرسمية الصادرة عن دول مجلس التعاون والمقدمة إلى منظمة التجارة العالمية. راجع المحور الثاني في الفصل الأول من هذا الكتاب المتعلق بفحص السياسات التجارية. وراجع أيضاً الوثيقة التالية: مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «إجراءات وخطوات تطبيق الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية»، 2003. وتنص الفقرة الثالثة من هذه الوثيقة على ما يلي «تحدد التعرفة الجمركية الموحدة للاتحاد الجمركي لدول المجلس بواقع خمسة في المائة (5٪) على جميع السلع الأجنبية المستوردة من خارج الاتحاد الجمركي، ويعمل بها اعتباراً من الأول كانون الثاني/ يناير 2003». ويلاحظ أن الدورة الثانية والعشرين لقادة دول المجلس المشار إليها في الهامش 170 هي التي حددت هذه النسبة وهذا التاريخ، حيث نص البيان الختامي لهذه الدورة على ما يلي: «وتدارس المجلس الخطوات التي تم اتخاذها بشأن إقامة الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون وقرر تقديم بدء العمل به في الأول من كانون الثاني/ يناير عام 2003م، كما قرر تخفيض التعرفة الجمركية الموحدة حيث حددها بواقع خمسة في المائة (5٪) على جميع السلع الأجنبية المستوردة من خارج الاتحاد الجمركي».

33. بحسب إحصاءات المفوضية الأوربية، بلغت الصادرات الزراعية الأوربية إلى دول الخليج 2555 مليون يورو في عام 2004، راجع التقرير الإحصائي للمفوضية:

Commission européenne, Eurostat et DG, *Agriculture et développement rural* (Bruxelles: 2005).

34. انظر:

WTO, *Measures Concerning the Possible Negative Effects of the Reform Programme on Least- developed and Net Food-importing Developing Countries* (15/4/1994).

35. في عام 2001 (تاريخ انضمام الصين للمنظمة) بلغت صادرات الصين من الخدمات 32.9 مليار دولار مقابل 8.8 مليارات دولار في مصر التي تعد أكبر دولة عربية مصدرة للخدمات. كما بلغت الصادرات السلعية الصينية 266.2 مليار دولار مقابل صادرات سلعية إسبانية بقيمة 109.7 مليارات دولار ، انظر:

OMC, *Statistiques du commerce international 2002*, Genève, Tableau 1/5 page 27, Tableau 1/7, 29.

36. حسابات أجراها المؤلف اعتماداً على **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2007. عند جمع موازين الخدمات والدخول الواردة في الملحق 9/ 1 أ من هذا التقرير يتبين أن حجم العجز 45901 مليون دولار. وعند جمع التحويلات بدون مقابل الواردة في الملحق 9/ 1 ب من التقرير يتضح أن حجم العجز 33435 مليون دولار؛ أي أن المجموع الكلي 79336 مليون دولار. وعند الرجوع إلى الملحق 5/ 11 من نفس التقرير يتضح أن العوائد النفطية لدول المجلس بلغت 308714 مليون دولار في عام 2006. وعلى هذا الأساس فإن العلاقة النسبية بين العجز والعوائد هي 25.7٪.

37. OMC, *Statistiques du commerce international 2007*, op. cit., 117.

38. انظر:

OMC, *Accord général sur le commerce des services*, Annexe 1B, Articles 2 et 4 (Marrakech: 1994).

39. Ibid, Annexe 1B, Article 4.

40. Ibid, Annexe 1B, Article 2, Paragraphe 2.

41. انظر اتفاق تجارة الخدمات الصادر في نهاية جولة أروجواي بمدينة مراكش عام 1994:

Ibid, Annexe 1B.Article, 21. Paragraphe 1a et b.

42. WTO. Gats/SC/121. 2-4-1996.

43. طرأت لاحقاً تغييرات على القوانين العقارية؛ ففي إمارة دبي أصبح من حق الأجانب تملك العقار بموجب القانون رقم 7 لسنة 2006.

44. WTO. Gats/SC/141. 29-3-2006.

45. WTO. Gats/SC/49. 15.2.1994.

46. WTO. Gats/SC/49/Suppl 2. 26-2-1998.

47. انظر اتفاق تجارة الخدمات:

OMC, *Accord général sur le commerce des services*, op. cit., Annexe 1B, Article 1, Paragraphe 2.

48. لأسباب عديدة، منها تزايد عمليات التنمية الاقتصادية وارتفاع القدرة المالية، أصبحت منطقة الخليج في مقدمة بلدان العالم المستقطبة للعمالة الأجنبية. فالعمال الأجانب لم يأتوا للعيش فقط، وإنما أيضاً لتحويل قسط من دخولهم إلى ذويهم في بلدانهم الأصلية. وبغض النظر عن الأهمية الاقتصادية لهذه العمالة، وبغض النظر أيضاً عن مساعي بلدان الخليج الرامية إلى الاعتماد على العمالة الوطنية وإعطائها الأولوية، أصبحت تحويلات العمال الأجانب - نظراً إلى ضخامة حجمها - تؤثر سلبياً على المؤشرات الاقتصادية؛ ففي عام 2004 بلغت تحويلاتهم 25.7 مليار دولار. وتحتل المملكة العربية السعودية المرتبة العالمية الثانية مباشرة بعد الولايات المتحدة من حيث حجم التحويلات إلى الخارج، حيث تقدر تحويلات الوافدين فيها بما مجموعه (13.5 مليار دولار). وتسجل دولة الإمارات العربية المتحدة المرتبة العالمية العاشرة في هذا الميدان، بتحويلات تصل (4.6 مليارات دولار)، راجع **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2006، ص177، والملحق 10/ 4. وفي عام 2006 ارتفعت تحويلات العمال الأجانب المقيمين في دول مجلس التعاون لتصل إلى 38 مليار دولار، انظر: صحيفة **القبس** (القبس الاقتصادي)، العدد 12548 (الكويت: 6/ 5/ 2008).

49. يهتم الاتفاق العام حول تجارة الخدمات بتأشيرة الدخول، وليس له علاقة بالأحكام التي تنظم إقامة الأجانب أو حصولهم على الجنسية.

50. انظر:

OMC, *Guide pour la lecture des listes d'engagements spécifiques et des listes d'exceptions de l'article 2 (NPF) annexés à l'AGCS*m, 15/4/1994.

51. خدمات التوريد للمشروعات والاتصالات والأشغال الهندسية والتوزيع والتعليم والبيئة والمالية والصحة والسياحة والثقافة والنقل وخدمات أخرى.

52. WTO. Gats/SC/121. 2-4-1996.

53. WTO. Gats/SC/141. 29-3-2006.

54. برنامج الأمم المتحدة للتنمية، برنامج إدارة الحكم في الدول العربية، **النشرة الإخبارية الفصلية**، العدد 3 (الإمارات العربية المتحدة: نيسان/ إبريل - أيلول/ سبتمبر 2005).

55. OMC. *Guide pour la lecture des listes*, op. cit.

56. WTO. Gats/EL/141/ 29-3-2006.

57. جامعة الدول العربية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، القرار رقم 1485 لعام 2003.

58. دار الخليج، وحدة الدراسات، «التقرير الاقتصادي الخليجي لعام 2002/ 2003»، جريدة **الخليج** (الشارقة: 8/ 11/ 2002).

59. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة السادسة والعشرين للمجلس الأعلى»، أبوظبي: كانون الأول/ ديسمبر، 2005.

60. انظر:

OMC, *Accord général sur le commerce des services*, op. cit., article 14, Paragraphe a.

61. انظر:

OMC, *Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce*, Annexe 1C, Articles 3 et 4 (Marrakech: 1994).

62. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا" «التطورات في تشريعات حماية حقوق الملكية الفكرية في الدول العربية» (نيويورك: الأمم المتحدة، 2005)، ص 17.

63. انظر:

OMC, *Accord sur les aspects des droits de propriétés intellectuelles*, op. cit., Article 9, Annexe 1C.

64. Articles 2 et 4 de la convention de Berne de 1971.

65. انظر:

OMC, *Accord sur les aspects des droits de propriétés intellectuelles*, op. cit., Annexe 1C, Articles 1, 2, 9, 10 et 12.

66. Ibid., Annexe 1C, Article 12.

67. ينص التشريع السعودي كغيره من التشريعات الخليجية على هذه المدة، لكن التقويم الرسمي للمملكة العربية السعودية يعتمد على السنة القمرية في حين يعتمد الاتفاق المتعدد الأطراف على السنة الشمسية، وبالتالي فإن الخمسين سنة المنصوص عليها في القانون السعودي تعادل 48.5 سنة شمسية.

68. المملكة العربية السعودية، مرسـوم ملكـي بنظـام حمايـة حقـوق المؤلـف، رقـم م/ 41 لـسنة 1424هـ، الفقرة الأولى من المادة الثامنة.

69. دولة الكويت، قانون بشأن حقوق الملكيـة الفكريـة، رقـم 64 لـسنة 1999، المادتـان الثامنـة والعاشرة.

70. مملكة البحرين، مرسوم بقانون حماية الملكية الفكرية، رقم 10 لسنة 1993، الفقـرة الأولى مـن المادة العاشرة والمادة الحادية عشرة.

71. دولة الإمارات العربية المتحدة، قانون اتحادي حول حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، رقم 7 لسنة 2002، الفقرة الأولى من المادة الثانية والعشرين.

72. المملكة العربية السعودية، مرسـوم ملكـي بنظـام حمايـة حقـوق المؤلـف، رقـم م/ 41 لـسنة 1424هـ.

73. دولة الكويت، قانون بشأن حقوق الملكية الفكرية، رقم 64 لسنة 1999، المادة 42.

74. مملكة البحرين، مرسوم بقانون حماية الملكية الفكرية، رقم 10 لسنة 1993.

75. دولة الإمارات العربية المتحدة، قانون اتحادي حول حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، رقم 7 لسنة 2002. المادة 37.

76. انظر:

"Le code de la propriété intellectuelle," Loi n° 92-597, 1 juillet 1992, Chapitre 3, Article L-123-1, *Journal officiel* (Paris: 3 juillet 1992).

77. انظر:

OMC, *Accord sur les aspects des droits de propriétés intellectuelles*, op. cit., Annexe 1C, Article 15, Paragraphe 1.

78. Ibid., Annexe 1C, Article 15, Paragraphe 3.

79. Ibid., Annexe 1C, Article 18.

80. Ibid., Annexe 1C, Article 33.

81. راجع القرارات التالية الصادرة عن وزارة المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة:

- القرار الوزاري رقم 23 لسنة 2002، ويتضمن 9 شهادات.

- القراران الوزاريان رقم 45 ورقم 165 لسنة 2003، ويتضمنان 11 شهادة.

- القرارات الوزارية أرقام 48 و121 و159 لسنة 2004، وتتضمن 15 شهادة.

82. انظر:

OMC, *Accord sur les aspects des droits de propriétés intellectuelles*, Annexe 1C, op. cit., Article 27, Paragraphe 3, A et b.

83. Ibid., Annexe 1C, Article 31.

84. المادة 60 من القانون الاتحادي الإماراتي رقم 17 لسنة 2002، والمادة 46 من القانون الكـويتي رقم 4 لسنة 1999.

85. http://www.uae.gov.ae/mofi/Arabic/fedfees/a_mofiservices.htm

86. انظر:

Dominique Deberdt, *Le coût du brevet européen. Observatoire de la propriété intellectuelle* (Paris: Institut national de propriété industrielle, 2005), 2.

87. انظر:

Déclaration de Berne, "Accès aux médicaments et OMC: les brevets contre la santé publique," (Lausanne: 2001).

88. OMC, *Statistiques du commerce international*, op. cit., 70.

89. انظر:

World Health Organization, *World Health Statistics 2008* (Printed in France),13: http://www.who.int/whosis/whostat/EN_WHS08_Full.pdf

90. يشير المقال التالي إلى أن الولايات المتحدة طلبت من شركـة بـاير الألمانيـة إنتـاج 100 مليـون لقاح لهذا المرض وأجبرتها على تخفيض سعر اللقاح من 1.77 دولار إلى 0.95 دولار:

Valérie Gas, "Anthrax. Une nouvelle guerre des brevets," (Paris RFI 2001) : http://194.117.210.39/actufr/articles/022/impr/article_11026.asp

91. الأمم المتحدة، **الإعلان العالمي لحقوق الإنسان**، نص الفقرة الأولى مـن المـادة 25 (نيويـورك: الأمم المتحدة، 1948).

الفصل الثالث

1. وليد نبيل النزهي، «المفاوضات حول القواعد: الإغراق والدعم والإجراءات التعويضية» (نيويورك: الأمم المتحدة، أسكوا، 2005)، ص19.

2. انظر:

OMC, *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, Article 6, *Droits antidumping et droits compensateurs* (Marrakech: 1994).

3. انظر:

OMC, *Agreement on implementation of Article 6 of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994*, Article 5/8 (Marrakech: 1994).

4. WTO, *Annual Report* (Geneva: 2006): 30.

5. إحصاءات حجم الصناعات التحويلية مقتبسة من الجداول المنشورة في **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 1987 (الملحق 4/ 2) وعام 2007 (الملحق 4/ 3).

6. «ندوة رجال الأعمال في المملكة العربية السعودية»، (الدمام: 19/ 8/ 2006)، وكذلك الملتقى الثاني للمصدرين السعوديين تحت عنوان، «رجال أعمال ومستثمرون يحذرون من الإغراق»، (الدمام: 17/ 9/ 2006).

7. غرفة تجارة وصناعة عُمان، دائرة البحوث الاقتصادية، «ظاهرة الإغراق تهدد الصناعة العُمانية»، (مسقط: أيلول/ سبتمبر 2001).

8. الفقرة ب من المادة الثامنة، «الاتفاقية الاقتصادية بين دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية»، الدورة الثانية والعشرون للمجلس الأعلى، مسقط: 31 كانون الأول/ ديسمبر 2001.

9. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة الرابعة والعشرين للمجلس الأعلى»، الكويت: 21-22 كانون الأول/ ديسمبر 2003.

10. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، المادة السادسة من «النظام الموحد لمكافحة الإغراق والتدابير التعويضية والوقائية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية» 2004.

11. المادتان التاسعة والحادية عشرة من النظام المذكور في المرجع السابق.

12. راجع تفاصيل هذه القضية في الدراسة التالية: محمد عبدالرحيم السيد أحمد، «اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وحماية المنتج المحلي: دولة الإمارات العربية المتحدة» (أبوظبي: المؤسسة العامة للصناعة، 2004).

13. OMC, *Accord sur les sauvegardes*, Article 5 (Marrakech: 1994).

14. Ibid., Article 7, Paragraphe 1.

15. التدابير الوقائية المؤقتة هي التي تتخذ في ظروف لا تقبل الانتظار، بشرط ألا تتجاوز مدتها 200 يوم، وأن تقتصر على الرسوم الجمركية فقط.

16. OMC, *Accord sur les sauvegardes*, op. cit., Article 7, Paragraphes 5 et 6.

17. محمد أحمد هلال، «التجارة في الخدمات، المفاوضات بعد كانكون» (نيويورك: الأمم المتحدة، أسكوا، 2005)، ص8.

18. المستندات التالية الصادرة عن منظمة التجارة العالمية والتي تخص على التوالي: مملكة البحرين ودولة الإمارات العربية المتحدة ودولة قطر وسلطنة عمان، تشير إلى عدم وجود قانون أو نظام لدى الدولة يتعلق بالتدابير الوقائية:

WTO. G/SG/N/1/BHR/1. 12-1-1997.

WTO. G/SG/N/1/ARE/1. 27-7-1997.

WTO. G/SG/N/1/QAT/1.24-3-1998.

WTO. G/SG/N/1/OMN/1. 10-4-2001.

19. انظر:

Conseil de l'Europe, Assemblée parlementaire, Recommandation n° 1308 relative à l'Organisation mondiale du commerce et aux droits sociaux (Strasbourg: 7 novembre 1996).

20. WTO. WT/TPR/M/162. 2/6/2006.

21. مكتب الأمم المتحدة في دولة الإمارات العربية المتحدة، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، **النشرة الإخبارية الفصلية**، العدد الثالث (الإمارات العربية المتحدة: نيسان/ إبريل – أيلول/ سبتمبر 2005).

22. إن هذا التعبير غير دقيق؛ لأن الإغراق يحدث في حالة واحدة فقط، وهي التصدير بسعر يقل عن القيمة العادية للسلعة بحسب نص المادة السادسة من الجات، أما إذا كان سعر التصدير

يعادل أو يفوق هذه القيمة فلا يوجد إغراق إطلاقاً، رغم رخص السلعة المستوردة قياساً بالسلعة المماثلة المنتجة في البلد المستورد.

23. وفق إحصاءات إدارة الخزانة الأمريكية للسنة المالية 2007/ 2008 بلغت إيرادات الميزانية الاتحادية للولايات المتحدة 2524 مليار دولار ونفقاتها 2979 مليار دولار أي أن حجم العجز يعادل 455 مليار دولار و 3.2٪ من الناتج المحلي الإجمالي. هذه الأرقام منشورة في الوثيقة التالية:

US Department of the Treasury, Press Room, Budget Results for Fiscal Year 2008 (14 October 2008).

24. انظر:

Tristan de Bourbon, "Comment les Etats-Unis tentent de diaboliser la Chine," *Bilan*. N° 241 (Lausanne: 16/1/2008).

25. انظر:

OMC, "Déclaration ministérielle de Singapour," 13 décembre 1996, *Focus* N° 15 (Genève: Janvier 1997): 1-4.

26. أجرى المؤلف هذه الحسابات انطلاقاً من إحصاءات **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2007، الملحقين 5/ 2 و 5/ 5 (أبوظبي: صندوق النقد العربي وآخرون 2007)، وتوضح هذه الإحصاءات أن الاحتياطيات المؤكدة لهذه البلدان 229 مليار برميل (الاحتياطيات العالمية 1160 مليار برميل)، وأن إنتاجها يبلغ 10.5 مليون برميل يومياً (الإنتاج العالمي 72.4 مليون برميل يومياً). ولم يطرأ تغيير مهم على المكانة النفطية لهذه الدول منذ انطلاق جولة أروجواي.

27. انظر:

International Center for Trade and Sustainable Development, *Règles de l'OMC et politiques énergétiques durables*, N° 10 (Bruxelles: 15/12/2006).

28. انظر:

UNCTAD, *Accords commerciaux, pétrole et politiques d'énergie*, ITSB/G (Genève: 2000).

29. Article 11, Paragraphe 1 du Gatt 1994.

30. انظر:

OMC, *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, Article 20, Paragraphe g et i (Marrakech: 1994).

31. انظر:

OMC, *Accord sur les subventions et les mesures compensatoires*, Article 27, Paragraphe 2b (Marrakech: 1994).

32. يعد الاتحاد الأوربي الشريك التجاري الأول لمنطقة الخليج والعالم العربي، حيث إن 22.7٪ من الصادرات العربية الكلية تتجه إليه مقابل 15.7٪ إلى اليابان و 11.4٪ إلى الولايات المتحدة. كما أن 36.6٪ من الواردات العربية تتأتى من الاتحاد الأوربي مقابل 9.4٪ من الولايات المتحدة و5.1٪ من اليابان. انظر: **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2007، ص155.

33. راجع النشرة الرسمية الصادرة عن الإدارة العامة للجمارك الفرنسية:

Direction générale des douanes et droits indirects (Paris: 22 mai 2006).

34. انظر:

Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, *Diagnostics, prévisions et analyses économiques*, N° 73 (Paris: 2005).

35. فريق التجارة وقضايا منظمة التجارة العالمية، «الترتيبات التجارية الإقليمية في إطار منظمة التجارة العالمية» (نيويورك: الأمم المتحدة، أسكوا، 2005)، ص5.

36. انظر:

T. Apoteker, M. Lohézic et E. Corzet, *L'intégration économique régionale au Moyen-Orient: conditions requises et possibilités futures*, Colloque international. Les nouvelles frontières de l'Union européenne (Marrakech: 16-17 mars 2005), Thierry Apoteker Consultant, Saint Hilaire des Landes (France: 2005).

37. يلاحظ أن عدد أعضاء بعض هذه المجموعات تغير لكنها لاتزال تحتفظ بنفس التسمية، فعلى سبيل المثال مجموعة العشر تضم حالياً 11 دولة.

38. انظر:

Accord de coopération entre la Communauté européenne et les pays du Conseil de la coopération du Golfe (Bruxelles: 15 juillet 1988).

39. http://www.ats.agr.gc.ca/africa/4473_f.htm

40. جامعة الدول العربية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، القرار رقم 1317 الصادر في عام 1997.

41. صندوق النقد العربي وآخرون، **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2000، الملحقان 9/ 1 و9/ 2 و**التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2006، الملحقان 8/ 1 و8/ 3 (أبوظبي: صندوق النقد العربي وآخرون 2000 و2006).

42. جامعة الدول العربية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، قرار رقم 1431 بشأن إلغاء التصديق على شهادات المنشأ من قبل السفارات والقنصليات (القاهرة: 13/ 3/ 2003).

43. انظر:

OMC, *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, Article 11, Paragraphe 1 (Marrakech: 1994).

44. انظر:

OMC, *Statistiques du commerce international 2007*, Tableau 1/18, p. 24, Tableau 1/22, p. 28.

45. استخرج المؤلف هذه النسب من **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2007، الجدول 3 (أبوظبي: صندوق النقد العربي وآخرون 2007)، ص157.

46. الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، «اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية»، (تونس: 27 شباط/ فبراير 1981).

47. تركيب أعده المؤلف من جداول **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** لعام 2007، الملحقان 8/ 3 و8/ 4.

48. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة العشرين للمجلس الأعلى»، الرياض: 29 تشرين الثاني/ نوفمبر، 1999، انظر:

http://www.gcc-sg.org/index.php?action=Sec-Show&ID=122

49. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة الثانية والعشرين للمجلس الأعلى»، مسقط: 31 كانون الأول/ ديسمبر 2001، انظر:

http://www.gcc-sg.org/index.php?action=Sec-Show&ID=124

50. إجراءات تطبيق الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، مرجع سابق.

51. غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، «الاتحاد الجمركي الخليجي، تذليل العقبات لمواجهة التحديات»، مجلة **الاقتصاد اليوم**، العدد 26 (أبوظبي: تشرين الأول/ أكتوبر 2006)، ص80.

52. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة الثامنة والعشرين للمجلس الأعلى»، الدوحة: 3 و 4 كانون الأول/ ديسمبر 2007، ملحق إعلان الدوحة بشأن قيام السوق الخليجية المشتركة، انظر:

http://www.gcc-sg.org/index.php?action=Sec-Show&ID=257

53. الفقرة الأخيرة من إعلان الدوحة، المرجع السابق.

54. انظر:

Office des publications officielles des Communautés européennes, *Traité sur l'Union européenne (Traité de Maastricht)*, ISBN 92 – 824 – 1662 – 3, (Maastricht: 7 février 1992).

55. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، الدورة الثانية للمجلس الأعلى، الرياض: 10 – 11 تشرين الثاني/ نوفمبر 1981، انظر:

http://www.gcc-sg.org/index.php?action=Sec-Show&ID=6

56. صباح نعوش، «الاتحاد النقدي والاقتصادي الخليجي، معايير التقارب ومعطيات الواقع»، الملحق الخاص بمجلة **الاقتصاد اليوم** (أبوظبي: غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، شباط/ فبراير 2007)، ص11–21.

57. مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، الاتفاقية الاقتصادية، الفصل الثالث، المادة الرابعة، الرقم: 0232/ 091/ ح/ ك/ 2002، مسقط: 31 كانون الأول/ ديسمبر 2001.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

الكتب

إبراهيم العيسوي، **الجات وأخواتها: النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية** (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، 1997).

الأمم المتحدة، **التطورات في تشريعات حماية حقوق الملكية الفكرية في الدول العربية** (نيويورك: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

الأمم المتحدة، **التقدم المحرز في مفاوضات جولة الدوحة الخاصة بالزراعة والآثار المتوقعة على النفاذ إلى الأسواق بالنسبة للصادرات الزراعية العربية** (نيويورك: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

الأمم المتحدة، فريق التجارة وقضايا منظمة التجارة العالمية، **الترتيبات التجارية الإقليمية في إطار منظمة التجارة العالمية** (نيويورك: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

رائد الصفدي، **من كانكون إلى هونغ كونغ** (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

فخري الهزايمة، **النفاذ إلى الأسواق للسلع الصناعية** (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

محمد أحمد هلال، **التجارة في الخدمات، المفاوضات بعد كانكون** (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

محسن أحمد هلال ومحمد مرياتي، **التجارة ونقل التكنولوجيا. المفاوضات بعد كانكون** (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

وليد نبيل النزهي، **المفاوضات حول القواعد: الإغراق والدعم والإجراءات التعويضية** (نيويورك: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "أسكوا"، 2005).

التقارير

الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** (1987 و1995 و2000 و2005 و2006 و2007).

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، «برنامج إدارة الحكم في الدول العربية»، **النشرة الإخبارية الفصلية**، العدد 3 (أبوظبي: برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، نيسان/ إبريل – أيلول/ سبتمبر 2005).

سلطنة عمان، وزارة التجارة والصناعة، «التزامات سلطنة عمان اتجاه منظمة التجارة العالمية»، انظر:

http://www.mocioman.gov.om/arabic/organizations/subisdy_agricultural.html

عبدالرحمن بن حمد الخرب، «أسئلة حول انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية»، المملكة العربية السعودية، وزارة التجارة والصناعة، الرياض، 15 شوال 1426هـ.

فواز العلمي، «أسئلة حول انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية»، المملكة العربية السعودية، وزارة التجارة والصناعة، الرياض، 15 شوال 1426هـ.

محمد عبدالرحيم السيد أحمد، «اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وحماية المنتج المحلي»، (أبوظبي: المؤسسة العامة للصناعة، 2004).

المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الخرطوم، «الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية»، المجلد 27 للعام 2007.

وزارة البيئة والمياه في دولة الإمارات العربية المتحدة، «إحصاءات التجارة الخارجية للسلع الزراعية لعام 2005»، مركز الإمارات للمعلومات البيئية والزراعية، أبوظبي، 2005.

الصحف والدوريات

أحمد العثيم، «الإمارات الأولى خليجياً في صناعة الألمنيوم»، **الجزيرة**، العدد 12787 (المملكة العربية السعودية، 20 رمضان 1428 هـ).

الأسواق نت، انظر: http://www.alaswaq.net/views/2006/09/28/3250.html

جابر فليفل، «مفاوضات أورغواي وانضمام عُمان إلى منظمة التجارة العالمية»، **مجلة غرفة تجارة وصناعة عُمان**، العدد 122 (مسقط: آذار/ مارس 2000).

جريدة **البيان** (دبي: 20/ 4/ 2006).

جريدة **الخليج** (الشارقة: 2002/11/8).

جريدة **الشرق الأوسط** (لندن: 2006/7/18، و2007/4/6).

جريد **القبس**، القبس الاقتصادي، العدد 12548 (الكويت: 2008/5/6).

صباح نعوش، «الاتحاد النقدي والاقتصادي الخليجي، معايير التقارب ومعطيات الواقع»، الملحق الخاص بمجلة **الاقتصاد اليوم** (أبوظبي: غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، شباط/ فبراير 2007).

عبدالله العبيد، «تفاصيل انضمام المملكة العربية السعودية لمنظمة التجارة العالمية»، انظر:

http://almoslim.net/node/86743

عماد دياب العلي، «مفاوضات التجارة العالمية في مهب الريح»، مجلة **الاقتصاد اليوم**، العدد 24 (أبوظبي: غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، آب/ أغسطس 2006).

غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، «الاتحاد الجمركي الخليجي، تذليل العقبات لمواجهة التحديات»، مجلة **الاقتصاد اليوم**، العدد 26 (أبوظبي: تشرين الأول/ أكتوبر 2006).

غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، **نشرة الصناعة**، العدد الثاني، 2004، انظر:

http://www.adcci.gov.ae:90/public/cms/external_links/info_report/outlook2004.doc

غرفة تجارة وصناعة سلطنة عُمان، **دائرة البحوث والاقتصادية**، «ظاهرة الإغراق تهدد الصناعة العمانية» (مسقط: أيلول/ سبتمبر 2001).

مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، «لدينا خطة طموحة للوصول لأعلى المستويات ومنافسة المؤسسات التحكيمية العالمية»، **مجلة التحكيم والقانون الخليجي العدلية**، العدد الأول (مملكة البحرين: نيسان/ إبريل 2005).

نزار صادق البحارنة، «التنسيق والتكامل الصناعي بين دول مجلس التعاون الخليجي»، لجنة الدراسات المالية والاقتصادية، **غرفة تجارة وصناعة البحرين** (مملكة البحرين: 10 أيار/ مايو 2000).

يوسف خليفة اليوسف، «منظمة التجارة العالمية: ما لها وما عليها»، انظر:
http://www.darussalam.ae/content.asp?contentid=863

الوثائق والأنظمة

اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، 27 شباط/ فبراير 1981.

الإعلان العالمي لحقوق الإنسان لعام 1948، منظمة الأمم المتحدة.

جامعة الدول العربية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، القرار رقم 1317 لعام 1997؛ والقرار رقم 1431 لعام 2003؛ والقرار رقم 1485 لعام 2003.

دولة الإمارات العربية المتحدة، قانون الوكالات التجارية رقم 18 لعام 1981 وتعديلاته.

دولة الإمارات العربية المتحدة، قانون اتحادي، حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الرقم 7 لسنة 2002.

دولة الإمارات العربية المتحدة، القرارات الصادرة عن وزارة المالية والصناعة، رقم 23 لسنة 2002؛ ورقم 45 لسنة 2003؛ ورقم 165 لسنة 2003؛ ورقم 48 لسنة 2004؛ ورقم 121 لسنة 2004؛ ورقم 159 لسنة 2004.

دولة الإمارات العربية المتحدة، القانون رقم 7 لسنة 2006.

مملكة البحرين، مرسوم بقانون حماية الملكية الفكرية، رقم 10 لسنة 1993.

مملكة البحرين، القانون رقم 10 لسنة 1972 وتعديلاته.

المملكة العربية السعودية، المرسوم الملكي رقم م/ 11 لسنة 1382 هـ.

المملكة العربية السعودية، قرار وزير المالية رقم 204 لسنة 1413 هـ.

المملكة العربية السعودية، مرسوم ملكي بنظام حماية حقوق المؤلف، الرقم م/ 41 لسنة 1424 هـ.

سلطنة عمان، المرسوم السلطاني رقم 26 لسنة 1977.

دولة قطر، القانون رقم 13 لسنة 2000 بتنظيم استثمار رأس المال الأجنبي في النشاط الاقتصادي.

دولة الكويت، القانون رقم 36 لسنة 1964.

دولة الكويت، قانون بشأن حقوق الملكية الفكرية، الرقم 64 لسنة 1999.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، الدورة الثانية للمجلس الأعلى»، الرياض: 10 – 11 تشرين الثاني/ نوفمبر 1981.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة العشرين للمجلس الأعلى»، الرياض: 29 تشرين الثاني/ نوفمبر 1999.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة الثانية والعشرين للمجلس الأعلى»، مسقط: 31 كانون الأول/ ديسمبر 2001.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «الاتفاقية الاقتصادية بين دول مجلس التعاون»، الرقم 0232/ 091/ ح/ ك/ 2002، مسقط: 31 كانون الأول/ ديسمبر 2001.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «إجراءات وخطوات تطبيق الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية»، 2003.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة الرابعة والعشرين للمجلس الأعلى»، دولة الكويت، 21–22 كانون الأول/ ديسمبر 2003.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «النظام الموحد لمكافحة الإغراق والتدابير التعويضية والوقائية لدول مجلس التعاون لدول الخليجي العربية»، 2004.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة السادسة والعشرين للمجلس الأعلى»، أبوظبي: كانون الأول/ ديسمبر 2005.

مجلس التعاون لدول الخليج العربية، الأمانة العامة، «البيان الختامي للدورة الثامنة والعشرين للمجلس الأعلى»، الدوحة: 3 و4 كانون الأول/ ديسمبر 2007، ملحق إعلان الدوحة بشأن قيام السوق الخليجية المشتركة.

ثانياً: المراجع الأجنبية

Books

Attac, Association pour la taxation des transactions financières pour l'aide aux citoyens, *Remettre l''OMC à sa place* (Chantilly: Editions mille et une nuits, 2001).

Combe Emmanuel, *L'Organisation mondiale du commerce* (Paris: Editions Armand Colin, 1999).

Okley Alan, *The Challenge of Free Trade* (New York, NY: Martin's Press, 1990).

WTO, *Trading into the Future, World Trade Organization* (Geneva: 1996).

Reports

Apoteker Thierry, *Lohézic Morgane et Corzet Emilie, L'intégration économique régionale au Moyen-Orient: conditions requises et possibilités futures*, Colloque international, Les nouvelles frontières de l'Union européenne (Marrakech: 16-17 mars 2005), Thierry Apoteker Consultant, Saint Hilaire des Landes (France: 2005).

Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le Monde* (Washington, DC: 1998).

Commission européenne, *Eurostat et Direction générale de l'agriculture, Agriculture et développement rural* (Bruxelles: 2005).

Conseil de l'Europe, Assemblée parlementaire, *Recommandation n° 1308 relative à l'Organisation mondiale du commerce et aux droits sociaux* (Strasbourg: 7 novembre 1996).

Deberdt Dominique, *Le coût du brevet européen, Observatoire de la propriété intellectuelle*, Institut national de propriété industrielle (Paris: 2005).

Déclaration de Berne, *Accès aux medicaments; et OMC: les brevets contre la santé publique* (Lausanne: 2001).

"Direction générale des douanes et droits indirects," (Paris: 22 mai 2006).

Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, *Diagnostics, prévisions et analyses économiques*, N° 73 (Paris: 2005).

http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

http://www.wto.org/english/thewto_e/gattmem_e.htm

http://www.ats.agr.gc.ca/africa/4473_f.htm

http://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min99_f/french/about_f/01intr_f.htm

http://www.wto.org/French/tratop_f/dispu_f/dispu_status_f.htm

http://www.wto.org/French/tratop_f/dispu_f/dispu_by_country_f.htm

International Center for Trade and Sustainable Development, *Règles de l'OMC et politiques énergétiques durables*, n° 10 (Bruxelles: 15/12/2006).

Ministère des affaires étrangères et européennes, *France diplomatie* (Paris: 4/4/2008).

OMC, *Guide pour la lecture des listes d'engagements spécifiques et des listes d'exceptions de l'article 2* (NPF) annexés à l'AGCS, 15/4/1994.

OMC, *Conférence ministérielle*, 9-14 novembre 2001; WT/min(01)/DES/1, 20 novembre 2001, 01-5859.

OMC, *Conférence ministérielle* (Doha: 9-14 novembre 2001); WT/min(01)/DES/1, 20 novembre 2001, 01-5859.

OMC, *Statistiques du commerce international 2002* (Genève: 2002).

OMC, *Rapport annuel, 2005 et 2006* (Genève: 2005/2006).

OMC, *Dix malentendus fréquents au sujet de l'OMC, Division de l'information et des relations avec les medias* (Genève: 2007).

OMC, *Rapport sur le commerce mondial 2007* (Genève: 2007).

OMC, *Statistiques du commerce international 2007* (Genève: 2007).

Oxfam International, *Mise en garde d'Oxfam: les pays riches tiennent en échec les pays les plus pauvres dans les négociations de l'OMC* (Genève: 15 juin 2005).

Press Room, US Department of the Treasury, *Budget Results for Fiscal Year 2008*, 14 October 2008 (http://www.treas.gov/press/releases/hp1213.htm).

UNCTAD, *Accords commerciaux, pétrole et politiques d'énergie*, ITSB/G (Genève: 2000).

World Health Statistics, *World Health Organization 2008* (France: 2008).

WTO. Gats/SC/49. 15.2.1994.

WTO. Gats/SC/121. 2-4-1996.

WTO. Singapore WTO, *Ministerial Declaration 1996*, WT/Min, Dec 96.

WTO. G/SG/N/1/BHR/1. 12-1-1997.

WTO. G/SG/N/1/ARE/1. 27-7-1997.

WTO. Gats/SC/49/Suppl 2. 26-2-1998.

WTO. G/SG/N/1/QAT/1.24-3-1998.

WT/MIN(99)ST/3. 99.5196. 30/11/1999.

WT/MIN(99)ST/16. 99.5194. 30/11/1999.

WT/MIN(99)ST/12. 99.5245. 1/12/1999.

WTO. G/SG/N/1/OMN/1. 10-4-2001.

WTO. WT/TPR/S/144. 24-1-2005.

WTO. WT//TPR/M/144. 23-2-2005.

WTO. WT/TPR/M/144//Add. 1. 05-1250 (Geneva: 24/3/2005).

WTO. WT/TPR/G/144. 25-1-2005.

WTO. WT/Min (05)/Des, *Ministerial Declaration adopted on 18 December 2005* (Hong Kong: 2005).

WTO. WT./TPR/G. 162 20-3-2006.

WTO. Gats/EL/141/ 29-3-2006.

WTO. Gats/SC/141. 29-3-2006.

WTO. WT/TPR/S/162/Rev. 1. 28-6-2006.

WTO. WT/TPR/M/162. 2-6-2006.

WTO. Annual Report (Geneva: 2006).

WTO. WT/TPR/G/185. 13/06/2007.

WTO. WT/TPR/S/185/Rev.1.2007.

WTO. WT/TPR/M/185 (18 et 20 juillet 2007).

Periodicals

Allain Brigitte, “Une autre politique agricole,” *Confédération paysanne* (revue) N° 187, Juillet/Août 2004.

De Bourbon Tristan, “Comment les Etats-Unis tentent de diaboliser la Chine,” *Bilan* (revue) N° 241 (Lausanne: 16/1/2008).

Gas Valérie, “Anthrax: Une nouvelle guerre des brevets,” *RFI* (Paris: 2001).

http://www.iht.com/articles/1996/06/03/total.t.php

http://www.europainstitut.de/euin/schrift/download/363.pdf

“Le code de la propriété intellectuelle, Loi n° 92-597, 1 juillet 1992,” *Journal official* (Paris: 3 juillet 1992).

Moore Mike, “Doha Success marks a turning-point for world trade (WTO and the new Round of trade talks) *Focus* N° 55 (Genève: December 2001).

Mutume Gumisai, “Malgré l’échec de Cancun, l’espoir subsiste,” *Afrique relance* (revue) Département de l’information, ONU, Vol 17, Octobre 2003.

OMC, “Conférence ministérielle de Singapour 1996,” *Focus* N° 15 (Genève: Janvier 1997).

OMC, “Déclaration ministérielle de Singapour,” 13 décembre 1996; *Focus*, N° 15 (Genève: Janvier 1997).

OMC, “Succès à Singapour,” *Focus* (Revue) N° 15 (Genève: Janvier 1997).

Documents

Accord de coopération entre la Communauté européenne et les pays du Conseil de la coopération du Golfe (Bruxelles: 15 juillet 1988).

Convention de Berne de 1971.

OMC, *Accord instituant l'OMC, Mécanisme d'examen des politiques commerciales*, Annexe 3, 15/4/1994.

OMC, *Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce* (Marrakech: 1994).

OMC, *Accord sur l'agriculture*, Annexe 1 (Marrakech: 1994).

OMC, *Accord général sur le commerce des services*, Annexe 1B (Marrakech: 1994).

OMC, *Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce*, Annexe 1C (Marrakech: 1994).

OMC, *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, Droits antidumping et droits compensateurs* (Marrakech: 1994).

OMC, *Accord sur les sauvegardes* (Marrakech: 1994)

OMC, *Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* (Marrakech: 1994).

OMC, *Accord sur les textiles et les vêtements* (Marrakech: 1994).

OMC, *Agreement on implementation of Article 6 of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994* (Marrakech: 1994).

OMC, *Agreement of Agriculture, Special Safeguard Provisions* (Marrakech: 1994).

OMC, *Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différents*, Annexe 2 (Marrakech: 1994).

Traité sur l'Union européenne (Traité de Maastricht), Office des publications officielles des Communautés européennes, ISBN 92 – 824 – 1662 – 3 (Maastricht: 7 février 1992).

WTO, *Measures concerning the possible negative effects of the reform programme on least- developed and net food-importing developing countries*, (Marrakech: 15/4/1994).

WTO, *Agreement on Trade-Related Investment Measures*, Annex, Illustrative List 1, a and b, (Marrakech: 1994).

نبذة عن المؤلف

صباح نعوش: حاصل على درجة دكتوراه دولة في المالية العامة من جامعة بواتيه في فرنسا عام 1977.

يعمل باحثاً في القضايا الاقتصادية بفرنسا، وكان قد عمل أستاذاً بجامعة الملك الحسن الثاني بالدار البيضاء خلال الفترة 1978 – 1988.

نشر له كتب عديدة منها: **المالية العامة ومالية الدول النامية** (الدار البيضاء: دار النجاح، 1983)؛ و**المنظمات العربية الاقتصادية** (الدار البيضاء: شركة النشر والتوزيع المدارس، 1986)؛ و**الضرائب المباشرة في المغرب** (جزءان) (الدار البيضاء: شركة النشر والتوزيع المدارس، 1986 و1987)؛ و**الضرائب في الدول العربية** (بيروت: المركز الثقافي العربي، 1987)؛ و**أزمة المالية الخارجية في الدول العربية** (دمشق: دار المدى، 1998). كما صدر له كتابان باللغة الفرنسية هما:

Dettes extérieures des pays arabes (Paris: Harmattan, 1989); *Economies et Finances des pays arabes* (Paris: Al Qalam, 1994).